

SFIC Pantin

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#) / [SFIC](#)

SFIC renforce son réseau à Francilien à Pantin

Proche de Paris et implantée à proximité de la Halle de Pantin édifée par SGDB France, la nouvelle agence SFIC possède tous les atouts pour doubler le chiffre d'affaire réalisé dans sa précédente implantation à Rosny-sous-Bois et vient renforcer le dispositif francilien de l'enseigne spécialisée dans le domaine des plaques de plâtre, de l'isolation et de la cloison, l'étanchéité et le calorifugeage.

Appartenant au groupe SGDB France (Saint-Gobain Distribution Bâtiment France), l'enseigne professionnelle SFIC compte trente-sept agences principalement implantées dans les grandes métropoles. Le distributeur a développé au fil des acquisitions de nouvelles activités autour du fil conducteur de l'isolation et est aujourd'hui spécialisé dans trois métiers distincts.

Le premier est celui de la plaque de plâtre, domaine intégrant également les activités plafond, isolation thermique et acoustique et les cloisons démontables, qui s'adresse à une clientèle essentiellement composée de plaquistes, de plafistes et de cloisonneurs. Dans cette première division se trouvent les deux activités principales de l'enseigne, par ordre d'importance la plaque de plâtre et le plafond.

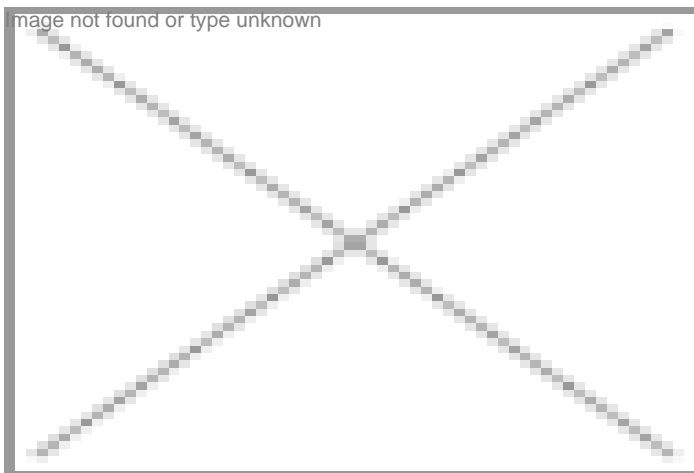
Le deuxième métier de SFIC est celui de l'étanchéité de toiture des bâtiments industriels avec comme clientèle les étancheurs auxquels l'enseigne vend les isolants, les membranes et les accessoires. Cette spécialité complète le podium des familles de produits les plus vendues par SFIC. Le troisième métier est celui de la thermique industrielle haute et basse température avec ici une clientèle des calorifugeurs.

Leader sur ses métiers

Ces trois spécialités ne sont pas également réparties au sein du réseau SFIC dont les agences ne proposent pas toutes l'étanchéité ou le thermique. Nonobstant cette réserve, l'ambition de l'enseigne est d'être leader sur les agglomérations où elle est présente sur la totalité des métiers qu'elle commercialise. En termes de clientèle, SFIC travaille avec des entreprises de toutes tailles, avec une prédominance de marchés liés au tertiaire, au collectif et aux locaux industriels et commerciaux. Par contre, SFIC travaille peu avec les constructeurs de maisons individuelles.

Neuf agences en Ile-de-France

L'enseigne SFIC est apparue en 1968 en Ile-de-France avec deux établissements implantés au nord et au sud de la capitale spécialisés dans le secteur calorifuge. Puis au gré d'un



développement essentiellement réalisé par croissance externe, le réseau s'est diversifié, en termes de marchés, sur ses spécialités actuelles et s'est parallèlement étoffé jusqu'à compter aujourd'hui neuf agences. Vitry comme Gennevilliers comportent deux agences dont l'une est spécialisée en thermique industrielle et la seconde rassemble les autres métiers de l'enseigne. A Ivry où sont également implantées deux agences, les spécialités sont divisées avec pour l'un des points de vente une offre en étanchéité et pour l'autre les métiers de la plaque de plâtre, du plafond et de l'isolation. Ces différentes spécialités sont rassemblées en un seul point pour les agences de Garges et de Servon. Enfin, pour la dernière agence en date en région parisienne, située à Pantin, sur laquelle nous reviendrons un peu plus loin dans l'article, l'enlèvement est possible pour l'ensemble des métiers hors calorifugeage.

Ce maillage permet de couvrir l'Ile-de-France mais devrait être appelé à s'étoffer afin de mieux travailler la proximité avec les clients.

A noter que ces derniers n'appartiennent pas à une agence mais à l'ensemble des neuf business units de la région et bénéficient de l'ensemble des prestations que peut mettre SFIC à leur disposition. Dans le même esprit, les vingt commerciaux itinérants franciliens sont affectés par métiers et par zone géographique.

Leader avec un esprit de challenger

Dans sa gestion, la philosophie de SFIC Ile de France est en accord à celle de l'enseigne sur le plan national avec une position qui évolue pour s'adapter à l'évolution du bâtiment : « Nous sommes leader mais avec un esprit de challenger pour garder une longueur d'avance » comme le rapporte Paul Garcia, directeur du secteur Ile de France.

A titre d'exemple, l'enseigne a fortement investi dans les véhicules de livraison pour améliorer le service apporté aux clients. L'enseigne dispose ainsi sur la région parisienne d'une trentaine de véhicules de tous types allant des express pour les petits volumes jusqu'aux camions grues montant jusqu'à 15 m de haut avec retourneur de plaque. Sur ce sujet de la logistique, précisons que les besoins varient énormément selon les métiers. Si la moyenne est environ d'un tiers du CA en enlèvement et de deux tiers en livraisons agences et directes des fournisseurs, le secteur de l'étanchéité est pour sa part livré à 70% en vente directe tandis que le calorifuge est sauf exception exclusivement de l'enlevé en agence.

Au niveau des services, l'enseigne proposera un site en ligne www.e-sfic.fr disponible dès le mois d'octobre pour télécharger les documentations techniques, consulter les catalogues, accéder aux tarifs personnalisés, obtenir des devis.

La spécialité des cloisons démontables

Dans les évolutions importantes de l'enseigne, nous pouvons également citer, même si les premiers pas ont été réalisés dans les années 1993/1994, la création du département de la cloison démontable. SFIC a structuré et développé cette offre différenciante en l'axant sur la clientèle des cloisonneurs, avec par conséquent l'apport d'une grande technicité. Avec son partenaire Clipper Coramine pour la structure des cloisons, l'enseigne réalise des chiffrages via son bureau d'études. Celui-ci prend en compte toutes les caractéristiques possibles des produits et des installations ainsi que l'aspect esthétique final, ce qui inclut notamment les besoins en éclairage, l'acoustique (absorption jusqu'à 42 dB), les matériaux (vitré toute hauteur...), le type de pose (bord à bord sans joint...), la sécurité, etc. Cette technicité est en constante évolution et dans les prochaines années de nouveaux éléments de plus-value seront intégrés dans ces cloisons démontables pour en améliorer l'esthétisme et la praticité, tels par exemple des supports aimantés, des éclairages intégrés, des écrans, etc.

Né en Ile-de France, ce pôle cloison démontable est une spécificité du marché francilien et est en cours de déploiement en France par bassins géographiques. Sur la région parisienne, il est structuré avec un stock central de 1 000 m² à Gennevilliers où est entreposé l'équivalent de 5 000 m² de cloisons montées, chaque agence stockant de son côté, selon sa taille, de quoi assembler entre 250 à 1 000 m² de cloisons. Cet entrepôt livre les agences avec un franco très bas pour les commandes clients, sachant qu'il est aussi ouvert pour les enlèvements.

Transfert sur Pantin

L'agence SFIC de Pantin est issue du déménagement de celle de Rosny-sous-Bois, distante de 4 km, devenue trop exiguë avec un service client compliqué. A l'origine prévue dans le projet SGDB France de la Halle de Pantin, ce nouveau point de vente a finalement ouvert le 1er septembre 2015 juste en amont de cette halle commerciale professionnelle pour bénéficier de surfaces plus importantes, en l'occurrence 400 m² pour l'accueil, le libre-service et les bureaux, et 2 600 m² de stock couvert, contre un total de 2 000 m² à Rosny-sous-Bois.

Ouverte de 6h30 à 17h30 en continu, cette agence de Pantin est proche de Paris et très accessible pour les entreprises, ce qui étend les capacités d'enlèvement de la clientèle, un des objectifs poursuivi par le déménagement du dépôt. Signalons ici que cette agence n'effectue aucune expédition de marchandise et fait appel à d'autres agences SFIC pour ses livraisons clients. D'une autre côté, si le produit n'est pas disponible immédiatement à l'enlevé, la promesse client est de le mettre à disposition dans les 24 à 48 h et des navettes inter-agences sont organisées à ce dessein.

Doubler le volume d'affaires de Rosny-sous-Bois

Avec son transfert, SFIC Pantin a étoffé ses stocks en plaques de plâtre, plafond, isolation et cloisons – elle dispose ainsi d'un référent cloison qui peut faire des études jusqu'à des projets de 100 m² – et a ajouté l'étanchéité à ses spécialités en devenant un point relais des deux sites de Servon et Garges.

En termes de personnel, l'agence comporte un responsable, un binôme composé d'un commercial interne (TCA) et d'un attaché commercial itinérant (ATC), deux vendeurs comptoirs, un responsable d'exploitation en charge de la logistique et du stock et deux magasiniers conseils qui servent les clients ; « Nous voulons que la chaîne de compétence aille jusqu'au client et il est bon que le magasinier connaisse le produit ». D'une façon générale, le souhait est de mettre en avant l'expertise technique de l'enseigne et les équipes sont formées continuellement aux produits et aux réglementations.

Avec cette agence, l'objectif est dans un délai assez proche de multiplier par deux le volume d'affaires auparavant réalisé par Rosny-sous-Bois, en privilégiant dans le même temps l'enlèvement.

Animations commerciales

Concernant l'animation des ventes, l'agence SFIC de Pantin peut s'appuyer sur trois clés d'entrée aux niveaux national, régional et local. Sur le plan national, elle utilise ainsi les supports de communication de l'enseigne avec notamment ses catalogues thématiques et tarifés : Outillage, Cloison et Etanchéité déjà disponibles et Plafond, Plaque, Isolation, Calorifuge à venir. Elle bénéficie également d'actions commerciales comme par exemple l'opération « Enlèvement » qui récompense les clients en fonction de leur volumétrie d'enlèvement.

Au niveau de l'Ile-de-France, d'autres événements sont organisés telles les « Journées Découverte

» mariant technique et détente où tous les clients de la région sont invités pour assister à des animations mises en œuvre par les partenaires industriels de l'agence et partager un déjeuner. D'une façon plus confidentielle, avec le club Cloison mis en place par l'enseigne, les agences d'Ile de France rassemblent une cinquantaine de clients pendant une journée et demie pour échanger autour de leur activité avec la présence d'un intervenant extérieur, un événement qui place SFIC au cœur du métier de la cloison.

Enfin, au niveau local, le chef d'agence peut au quotidien mettre en œuvre des événements divers, journées techniques, des petits déjeuners thématiques, promotions spécifiques, etc.

Frédéric Bassigny