



La nouvelle agence IFD de Boissy Saint-Léger doit encore bénéficier d'aménagements, comme la mise en place sur sa devanture d'une vitrophanie avec les marques partenaires.

# Le pari réussi d'une croissance collective

Depuis sa reprise en 2013, IFD a engagé une transformation progressive, portée par ses associés, ses équipes et ses partenaires. Précurseur de la vente en ligne dès 2017, le distributeur a su combiner innovation, service et proximité, avec pour point d'orgue l'ouverture récente d'une deuxième agence à Boissy-Saint-Léger.



« Le commerce requiert l'utilisation de nombreux leviers et doit être force de proposition pour les clients » explique Sébastien Muzotte, dirigeant d'IFD (à droite), aux côtés de l'équipe du magasin de Boissy-Saint-Léger.



Le magasin de Boissy dispose d'un libre-service de 700 m², essentiel pour renforcer la présence du distributeur dans le Val-de-Marne.

En se lançant dans l'aventure IFD (Ile de France Diffusion), Sébastien Muzotte n'a sans doute pas manqué d'audace. Mais, homme de défis, il a su conduire l'entreprise sur le chemin de la croissance, avec un cap clairement défini. Pourtant, lorsque cette aventure démarre en 2013, la société est en situation fragile. Sur les quatre agences historiques – Palaiseau (91), Fontenay-sous-Bois (94), Dreux (28) et Évreux (27) – une seule est encore

en activité, celle de Palaiseau, et la société, créée en 1997, est lourdement endettée. « La décision n'a pas été prise à la légère », explique Sébastien Muzotte. « Dès le départ, l'enjeu était de comprendre l'entreprise de l'intérieur, d'évaluer la solidité des équipes et de bâtir un projet partagé. » Une phase d'immersion est engagée : pendant plusieurs mois, les échanges avec les collaborateurs, les partenaires et les fournisseurs permettent de confirmer un point essentiel : le socle

humain et opérationnel est solide. Parmi les éléments structurants figure la relation avec DomPro, premier créancier mais aussi partenaire historique. Un plan d'apurement sur cinq ans est mis en place, ouvrant la voie à une remise à plat progressive de l'organisation. « Cette étape a été décisive. Elle a permis de redonner de la visibilité à l'entreprise et de sécuriser les relations fournisseurs. Rien n'aurait été possible sans un climat de confiance mutuelle. »

## Un premier défi majeur : sécuriser l'activité

À court terme, la priorité est claire : préserver le volume d'activité. Une part très importante du chiffre d'affaires dépend alors d'un marché public stratégique, dont le renouvellement conditionne la pérennité de l'entreprise. Face à des dysfonctionnements logistiques hérités du passé, l'ensemble des équipes se mobilise. « Il a fallu remettre les process en ordre, livrer dans des délais extrêmement contraints et démontrer notre capacité à tenir nos engagements. »

L'effort collectif porte ses fruits : le marché public est renouvelé pour quatre ans. Cette étape fondatrice stabilise l'activité et redonne une crédibilité essentielle auprès des fournisseurs.



Chaque famille est travaillée avec une offre répondant à tous les besoins.



IFD est l'un des plus importants distributeurs Milwaukee en Ile-de-France et propose la quasi-totalité des familles de la marque.

TERRAIN



En outillage électroportatif, le magasin propose les marques Milwaukee, Bosch, Festool et Dewalt. En ce qui concerne l'outillage à main, KStools, Facom et Expert by Facom sont notamment à l'honneur.



La fixation et le supportage est l'une des familles sur lesquelles IFD revendique son savoir-faire.



IFD est labellisé expert EPI DomPro. Son offre EPI est présentée à l'étage dans un espace valorisant.



En 2026, un nouveau service de personnalisation des EPI va être mis en place en interne, permettant de répondre de façon plus réactive aux clients.

### Des collaborateurs au cœur du projet

Passé ce cap, l'entreprise engage une nouvelle phase de structuration. L'organisation s'appuie sur des collaborateurs clés, présents à chaque fonction stratégique : achats, magasin, logistique, préparation des commandes et livraison. « La continuité opérationnelle repose sur ces femmes et ces hommes qui connaissent parfaite-

ment les métiers, les produits et les clients », souligne le chef d'entreprise. « Leur implication a été déterminante dans la transformation de l'entreprise. » Son management privilégie l'échange, la pédagogie et la responsabilisation. Les décisions sont expliquées, partagées et mises en œuvre collectivement, afin que chacun puisse s'approprier la stratégie et y contribuer. En début de chaque année, tous les collaborateurs sont

conviés au séminaire traditionnel, moment privilégié où dirigeants et équipes célèbrent ensemble leurs réussites et partagent la fierté de faire avancer IFD. « Cette tradition renforce les liens et rappelle que la performance n'est possible que grâce à l'engagement de chacun. » L'équipe bénéficie également d'une stabilité rare : le turnover est très faible, et certains collaborateurs, considérés comme de véritables piliers de l'entreprise, sont présents depuis le début de l'aventure. « Leur expérience et leur connaissance fine des métiers sont un atout inestimable pour IFD. »

### Relancer le développement commercial

Une fois l'activité sécurisée, l'enjeu devient la diversification. IFD renoue progressivement avec ses clients historiques de la construction et de la maintenance industrielle, tout en développant de nouveaux comptes privés.

Une équipe de chargés d'affaires itinérants est reconstituée étape par étape. Chaque nouveau collaborateur passe par une phase d'immersion au comptoir, indispensable pour comprendre les produits, les attentes clients et le fonctionnement interne.

Aujourd'hui, cinq chargés d'affaires couvrent l'Île-de-France et les départements limitrophes. Leur action s'inscrit dans une logique de complémentarité avec les équipes sédentaires, au service d'une relation client durable.

### Un modèle hybride, du local au national

Parallèlement, IFD élargit progressivement son champ d'action au niveau national. Dès 2017, l'entreprise se lance dans le e-commerce avec le site IFD-Outillage. Initialement accompagné par DomPro, le projet est rapidement internalisé afin de créer une véritable valeur ajoutée sur la donnée et le contenu. Le site, aujourd'hui entièrement géré depuis Palaiseau, génère entre 150 et 200 commandes par jour. Il est également présent sur les places de marché Amazon et ManoMano.

Si le web est un marché incontournable, IFD met un point d'honneur à conserver des points de libre-service bien achalandés. « Les clients continuent ainsi à toucher et voir les produits, combinant expérience physique et digitale. Cette double approche, rendue possible grâce à l'implication de toutes les équipes, garantit un service complet et différenciant. »



L'espace de stockage de Boissy, en cours d'aménagement, dispose d'une travée pouvant accueillir 100 palettes. Des racks vont encore être installés contre le bardage.

### Le service comme fil conducteur

Si le digital apporte volume et visibilité, IFD veille à préserver l'équilibre économique et la cohérence de son offre. « Le conseil, la disponibilité immédiate des produits et la proximité terrain restent des marqueurs forts de l'entreprise » précise Sébastien Muzotte. « Le client doit pouvoir choisir : venir au comptoir, se faire livrer rapidement ou commander en ligne. Notre rôle est de nous adapter à ces usages multiples, sans renoncer à la qualité de service. »

### Une seconde agence pour renforcer la proximité

Cette logique conduit naturellement à l'ouverture, en septembre 2025, d'une seconde agence à Boissy-Saint-Léger, dans le Val-de-Marne. Disposant de 700 m<sup>2</sup> de libre-service sur deux niveaux, l'étage étant dédié aux EPI, mais aussi de 800 m<sup>2</sup> de stockage, cette agence vient compléter le site historique de Palaiseau et renforcer la présence d'IFD dans le Val-de-Marne.

Idéalement située sur la N19, à proximité de l'A4 et de l'A86, l'agence

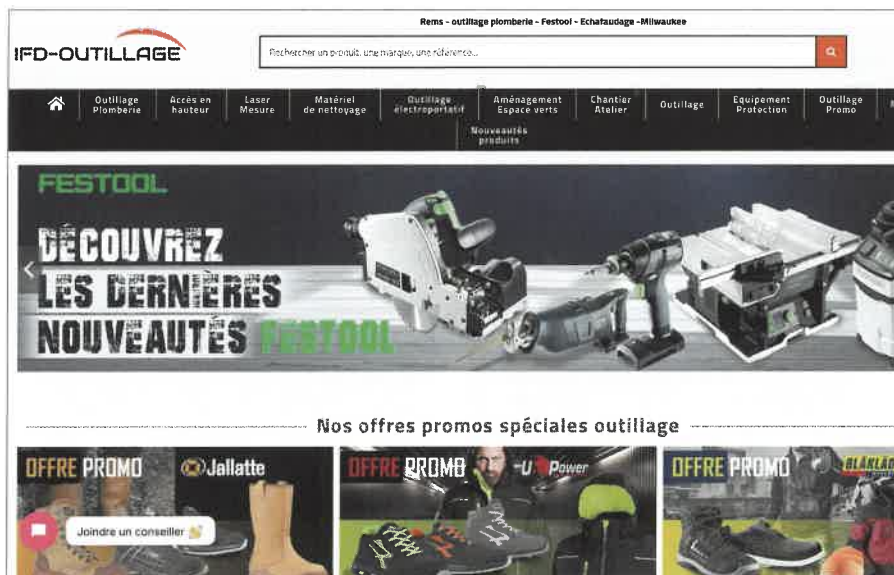
TERRAIN

bénéficie d'une forte visibilité. Elle propose l'ensemble des cinq grandes familles de produits : EPI, fixation et supportage, outillage à main, électroportatif et accès en hauteur. La distribution de gaz Air Liquide participe également à l'attractivité du site.

### Préparer l'avenir

Président du comité des adhérents de DomPro, Sébastien Muzotte s'inscrit dans une dynamique collective où les dirigeants partagent et échangent sur les sujets stratégiques de la centrale et de ses adhérents pour continuer de construire ensemble un réseau fort et pérenne.

Avec dix-huit collaborateurs, douze mille références en stock et une valeur de stock de 1,7 million d'euros, l'entreprise francilienne poursuit son développement de manière maîtrisée. Les projets à court et moyen termes sont nombreux : extension du showroom de Palaiseau, mise en place d'un extra-



Le site marchand IFD-Outillage est opérationnel depuis 2017.

net clients, intégration d'un service de personnalisation des EPI (marquage/broderie) et développement de nouveaux services industriels.

Dans un contexte économique exigeant, l'objectif pour 2026 est clair : maintenir un chiffre d'affaires

d'au moins 10 millions d'euros tout en préservant la rentabilité. « Un client n'est jamais acquis. C'est pourquoi la recherche de performance, partagée par l'ensemble des équipes, fait partie intégrante de notre ADN. »

**Agnès Richard**

## Palaiseau, le site historique

Le siège d'IFD se situe à Palaiseau, dans l'Essonne, où l'entreprise est implantée depuis 1997. Elle dispose d'une surface totale de 1 800 m<sup>2</sup>, incluant le magasin et la surface de stockage. Les clients de Palaiseau et Boissy-Saint-Léger ont le même profil, allant de l'artisan tous corps de métier, aux grandes entreprises. L'ensemble des familles sont représentées sur les deux sites.



Photo ci-contre : Une partie de l'équipe de Palaiseau  
Photo ci-dessus : Le libre service de 250 m<sup>2</sup> doit être agrandi cette année.