



Siltec à la conquête de

Depuis quarante et un ans, l'entreprise familiale parisienne fait partie des incontournables dans le secteur de l'aménagement des espaces de bureaux, du résidentiel et de l'hôtellerie. Une position qui repose en grande partie sur des compétences logistiques et managériales indiscutables.

Par Olivier Waché

S'il fallait personnifier le sérieux et le service, ce serait Siltec. L'entreprise, dirigée par Bernard Tordjman, épaulé par son épouse, Nadine, et leur équipe, accompagne au quotidien les architectes et les entreprises dans leurs problématiques d'aménagement d'espaces : bureaux, hôtels, résidentiel... « Vendre pour vendre n'est pas notre état d'esprit, assure Bernard Tordjman. Notre rôle est avant tout de comprendre le client, de décrypter ses besoins pour lui apporter la solution adéquate. » À sa création, en 1977, Siltec s'est principalement concentrée sur l'aménagement d'espaces de travail et de sièges sociaux. Puis, l'entreprise s'est ouverte

à l'hôtellerie et aux particuliers sous l'influence de Nadine Tordjman. Cette passionnée de design a par exemple convaincu la marque Arflex de confier à Siltec son premier et unique showroom en France. Ouverte en 2015 sur 120 m², l'adresse jouxte l'espace Siltec de 550 m² sur deux niveaux rue de Miromesnil, dans le VIII^e arrondissement de Paris. Depuis un an, l'entreprise est aussi partenaire exclusif pour la France de la marque autrichienne de mobilier Wittmann. « Aujourd'hui, notre chiffre d'affaires est de 11 millions d'euros. L'activité bureau en représente environ 60 %, l'hôtellerie 25 % et l'habitat 15 %, indique le dirigeant. Cette répartition varie d'une année sur l'autre, en fonction des affaires que nous remportons. » À l'instar de l'énorme contrat de la tour Eqho, qui abrite le cabinet d'audit KPMG, gagné cette année, Siltec a été retenue pour l'équipement complet de 3000 postes de travail, des sièges et bureaux jusqu'aux rangements... « Pour ce contrat de plusieurs millions d'euros, les dirigeants de KPMG ne voulaient pas diviser les lots. Ils ont cru en notre capacité à gérer l'affaire du début à la fin et nous en ont donc confié l'intégralité », explique Bernard Tordjman. Ce projet, qui a nécessité pas moins de 500 camions de

Dans le showroom parisien d'Arflex, conçu par Siltec, un ensemble de pièces éditées par la marque italienne : 1/ Fauteuils Jules et Jim de Claesson Kiviisto Rune. 2/ Chaises Elettra Sedis du studio BBDO. Table Match Tavolo de Bernhardt & Viola. Sur la mezzanine, fauteuils Picorella de Cini Boeri.



l'espace

matériel, devait être réalisé en quatre mois. L'entreprise a réussi ce tour de force en trois mois et demi.

Une organisation sans faille

Référencée chez Accor, qui lui confie deux ou trois hôtels par mois (Ibis, Mercure, Sofitel), Siltec compte également, parmi ses clients, Schlumberger, Axa, Dior, Neulize OBC ou le Club Med, pour équiper leurs sièges. Côté hôtellerie, elle a réalisé des projets comme le Cheval Blanc Courchevel, le White 1921 à Saint-Tropez, le Marriott Renaissance d'Aix-en-Provence, La Plage Casadelmar à Porto-Vecchio... Pour remporter ce type de marché, la notoriété ne suffit pas. « L'organisation est une de nos forces, poursuit Bernard Tordjman. Nous assurons avec une grande rigueur toute la logistique, de la commande à sa vérification, en passant par la gestion de la livraison, le montage par nos équipes ou nos prestataires... Le commercial chargé de l'affaire suit le déroulé du chantier. » Mais les atouts de Siltec ne se limitent pas à la maîtrise de la logistique. La parfaite connaissance des produits en est également un. Pour cela, l'équipe Siltec sillonne tous les salons, se rend chez ses fournisseurs pour visiter leurs usines et comprendre les

modes de production... « Ce n'est que par cette approche que nous pouvons garantir le sérieux des entreprises avec lesquelles nous travaillons. D'ailleurs, nous ne multiplions pas les fournisseurs. Instaurer une proximité avec quelques-uns rend la relation commerciale plus forte », souligne le dirigeant. Il semble avoir fait sienne la devise de Milton Glaser, « On ne travaille bien qu'avec les gens qu'on apprécie », qu'il applique à ses partenaires, mais aussi à ses employés. L'entreprise compte dix-sept personnes au total, dont six commerciaux et un bureau d'études. L'équipe est jeune, à l'image de Clément Bousquet, trentenaire entré au bureau d'études il y a dix ans et récemment nommé directeur général. « Notre force, c'est notre personnel, insiste Bernard Tordjman. Il faut savoir reconnaître et valoriser le talent des autres. Ici, chacun travaille en binôme, et nous aimons donner leur chance aux jeunes. Par ailleurs, plutôt que de laisser entrer des banques au capital, j'ai préféré l'ouvrir au personnel. À ce jour, quatre ont des parts de l'entreprise à hauteur de 20 % du capital, et mon souhait est d'atteindre 40 à 45 % dans les deux ou trois ans. » Une leçon de management... et une belle façon d'assurer la pérennité de la marque.



3/ Fauteuils Elettra Poltrona du studio BBPR. Divan Hug Love de Claesson Koivisto Rune. « CLAUDE WESER 4/ Fauteuil en cuir Cross de Marcello Cuneo. Table basse grise Match Tavolino et bibliothèque Match, les deux de Bernhardt & Vella. 5/ Dessiné par Siltec, un bureau à la Défense. « CLARE CURT