novembre 2017

Caséo

Convention Caséo sous le soleil

Le groupement de négoces en menuiseries Caséo a tenu du 3 au 6 juin dernier sa convention sur l'île de Bendor, en Provence. A cette occasion, plus de soixante-dix participants, soit une grande majorité des adhérents du réseau, ont pu partager leurs expériences, leurs succès, leurs projets et leurs attentes communes. Au cours de ces quatre jours, qui ont largement été consacrés à conforter les relations existant entre les adhérents et intégrer de façon amicale les nouveaux venus dans le groupement, une réunion de travail a permis de revenir sur les résultats de l'année 2016, mais aussi et surtout sur le plan stratégique 2020 initié par la direction de l'enseigne.

Une stratégie de croissance

Ainsi, à fin avril 2017, Caséo comptait soixante-dix-neuf points de vente et cumulait plus de 75 M? d'achats, après les ouvertures de Fleurey sur Ouche (Dijon 21) et Marignane (13), et les adhésions de JBB (Mont de Marsan 40), Lavaud MCC (Saint Yrieix la Perche 87) et Centre Habitat Distribution (Moulins et Montluçon 03) ; l'enseigne comptait soixante-dix magasins lors du dernier Batimat. Outre le développement du réseau, la dynamique d'expansion du groupement provient également de la croissance générale des ventes et notamment de celles réalisées auprès des constructeurs de maisons individuelles suite à la mise en place d'une stratégie spécifique à cet univers. Un département piloté par une personne recrutée spécifiquement pour cette cible a en effet été créé au sein de la centrale pour faire la promotion de l'enseigne auprès des CMIstes et accompagner le réseau dans cette démarche. Par ailleurs, un site internet dédié a été ouvert avec un accès sécurisé, des fiches techniques et un catalogue spécifique édités, etc.

D'une façon plus globale, sur le sujet de la communication digitale, Caséo a accentué ses efforts en embauchant une personne dédiée à ce domaine numérique et renforcé sa prise de parole sur Facebook, devenu un véritable relais de commerce et du savoir-faire des magasins.

Pour cette fin d'année 2017, les perspectives de développement de l'enseigne restent dans la lignée des objectifs avec les ouvertures de deux points de vente, l'adhésion attendue de futurs adhérents, et la convergence – accompagnée – du réseau vers le Business model institué par Caséo. La croissance des points de vente sera également portée par la reprise du marché, particulièrement marquée dans la construction neuve, et également par l'élargissement de l'offre de produits et services à de nouveaux métiers tels la véranda et la réparation des volets roulants.

Programme convivial et fédérateur

Au cours de quatre jours de la convention Caséo 2017 organisée sur l'île de Bendor, au large de Bandol, les adhérents du groupement ont pu découvrir le circuit Paul Ricard, des villages provençaux, mais aussi participer à des animations mises en place par une agence de team building en concourant aux épreuves d'un célèbre jeu de robinsons télévisé ou encore en participant à la reconstitution d'un tripot mafieux des années 30. Ces animations ont permis à chacun de mieux se connaître et à la dizaine de nouveaux participants de parfaitement s'intégrer au groupe.