novembre 2017

Socoda Décoration

Les PAAC 2018

Groupe Socoda a présenté durant la première semaine d'octobre ses plans d'actions et d'animations commerciales pour ses différentes branches, à savoir Outils Pro et Industrie, Electricité, Décoration, Sanitaire Chauffage Plomberie, qui offrent naturellement une base commune reprenant les grands axes de la politique du groupement. Outre la présentation de ces opérations, ces assemblées permettent à Socoda de rappeler à ses partenaires quelques points importants de son développement actuel et notamment l'enjeu majeur de l'exploitation des données commerciales qui ne peut aboutir qu'avec une réelle participation de tous les fournisseurs.

Concernant la présentation des PAAC 2018 consacrés à la Décoration, à laquelle nous avons assisté, la présentation a débuté avec une petite vidéo orientée sur l'innovation technologique (BIM, drones, web…) symbolisant l'évolution accélérée des modes de commerce de ce début de XXIe siècle. Dans la foulée, reprenant l'image du kayakiste qui doit aller plus vite que le courant pour contrôler sa trajectoire, Socoda a rappelé anticiper les diverses évolutions de la distribution pour conserver une position de leader sur son métier. Déjà, le programme Ambition 2020 présenté l'année dernière affichait les axes de ce progrès avec la volonté d'acquérir une connaissance fine des comportements d'achats des clients pour offrir un service multicanal optimal profitable à tous les maillons de la chaîne commerciale, le fabricant, le distributeur et le client final. Cette connaissance demande une coopération de tous et Philippe De Beco, président du directoire de Socoda, a insisté lors de son introduction sur l'importance de la collecte d'informations nécessaire à l'acquisition de cette expertise, ce qui induit un engagement fort des fournisseurs en la matière avec parallèlement un renforcement en interne des moyens de Groupe Socoda, qui vient d'ailleurs de renforcer son équipe DSI pour accélérer le déploiement de ses services.

Structurer et exploiter les données

L'ingénierie informatique avec la manipulation des datas est devenu en enjeu majeur des distributeurs et Groupe Socoda travaille à ce chantier avec l'appui de ses fournisseurs. Il s'agit de recueillir les données, les structurer et les utiliser au bénéfice de tous.

Le groupement a créé dans cette optique une bibliothèque exclusive avec des informations produits techniques et marketing selon le référentiel fab.dis, et a développé un portail front office qui permet aux adhérents de visualiser les données et de les télécharger, y compris les conditions tarifaires. Cette chaîne informative est désormais fonctionnelle et tous les fournisseurs de la branche décoration sont appelés à structurer leurs données selon le référentiel fab.dis.

Parallèlement après avoir construit un site web pour les grands comptes, Groupe Socoda, grâce à sa base produits, a industrialisé pour ses adhérents la structure d'un site de commerce en ligne dont plusieurs réalisations sont déjà opérationnelles.

Un beau calendrier d'actions commerciales

Concernant les PAAC en eux-mêmes, « pragmatiques et efficaces » pour reprendre les mots de la responsable de marché Consuelo Bemou-Ferrat, élaborés avec les ambitions de mutualiser les moyens, massifier les volumes et réaliser plus de ventes, les quatre actions de la branche Décoration sont renouvelées avec Les Experts, Les Immanquables, Les Promos Exclusives et les 100% Travaux.

Les Expert donnent une totale liberté à l'adhérent qui peut personnaliser les produits en promotion. Il choisit en effet son nombre d'opérations dans l'année avec les thèmes, le nombre de pages de chacun d'entre elles, les dates de validité, les marques et produits promus et les prix de vente. Ces offres sont cadencées en trois grandes vagues qui se déroulent sur mars, juin et septembre.

Les Immanquables sont des opérations prêt à vendre avec une massification des achats à la clé introduites l'année dernière dans la branche Décoration après avoir été déployée auparavant par les autres métiers de Groupe Socoda. Des produits sélectionnés et acquis à prix négociés sont proposés aux adhérents avec des prix de vente fixes. Là encore, les adhérents ont une réelle latitude de choix puisqu'ils peuvent opter pour une version dédiée à un fournisseur unique ou une solution où à chaque page correspond une marque. Les thèmes abordés en 2018 seront le travail en hauteur en avril, la protection des chantiers en juin et les EPI en novembre.

Les Promos Exclusives sont des offres monoproduit mensuelles – de février à décembre – négociées avec les fournisseurs dans chacune des branches de Groupe Socoda. Tous les 15 du mois, les adhérents reçoivent un pack de promotions répertoriant l'ensemble des propositions de tous les métiers afin que l'offre soit la plus large et attractive possible.

Enfin, les actions 100% travaux d'extérieur et 100% travaux d'intérieur, respectivement prévues pour mai-juin pour la première et septembre-octobre pour la seconde, rassemblent des promotions exclusives saisonnières comportant une personnalisation à l'adhérent en termes de marques, de produits et de prix de vente.

A ces actions programmées, il faut ajouter ce qui sera prévu à l'occasion de la prochaine convention Socoda 2018, à savoir la Quinzaine de la Convention, panel d'offres que Groupe Socoda espère le plus attractives possibles, et la place de marché qui se déroulera durant le salon. A noter ici que la remise des Sacres Socoda interviendra à l'issue de la seconde journée de cet événement.

350 M? pour la branche Décoration

La branche Décoration de Groupe Socoda, sous la houlette de son nouveau président Jean-Christophe Landuyt (directeur général de Heulin Color), rassemble trente adhérents exploitant 150 points de vente et totalisant un chiffre d'affaires de 350 millions d'euros, montant en hausse de 4,35% en 2016. Cette structure représente 12% du marché français de la distribution professionnelle spécialisée dans la décoration, 27% de la distribution indépendante de ce secteur. En termes de référencements, elle a signé des contrats avec 92 fournisseurs qui sont de fait particulièrement impliqués dans les PAAC présentés début octobre par cette branche Socoda.

Socoda anime ses ventes

Sur ces derniers mois, le groupement Socoda a réalisé plusieurs opérations commerciales de grande ampleur en s’appuyant sur ses différents formats Les Experts, Les Immanquables, plus l’action « 100% Travaux d’Intérieur ».

Sur le mode Les Experts qui s’appuie sur une offre de produits fixe et complétée par une alternative de marque par bloc produit et une personnalisation des prix par les adhérents, Réseau Socoda a mis en place du 4 septembre au 31 décembre 2017 une animation dédiée aux collectivités. Elle s’appuie sur un catalogue de douze pages segmenté en neuf parties (nettoyage des locaux, outillage, mobilier & équipement des locaux, manutention stockage & emballage, environnement & espaces verts, travail en hauteur & équipement électrique, signalisation & sécurité, équipement de protection individuelle, hygiène).

Concernant Les Immanquables, opérations commerciales en « prêt à vendre » avec une massification des volumes pour obtenir des prix très attractifs, Socoda a mis en place trois actions démarrant au 1er septembre. Le première Chauffage (jusqu’au 31 octobre) touchait ses deux branches Electricité et Sanitaire avec des catalogues spécifiques. Le seconde Fixation (jusqu’au 30 novembre) est réalisée autour des deux marques Fischer et Scell-it avec également ici deux livrets distinctifs. La troisième PMR (jusqu’au 30 décembre) est dédiée aux équipements pour personnes à mobilité réduite.

Enfin, la promotion « 100% Travaux d’Intérieur », valable du 1er septembre au 31 octobre, était orientée sur le marché de la décoration avec en accompagnement un catalogue de 12 pages édité à destination prioritaire des peintres et des soliers.