

avril 2015

Fédis

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Fedis](#)

Un Forum d'Affaires gagnant-gagnant

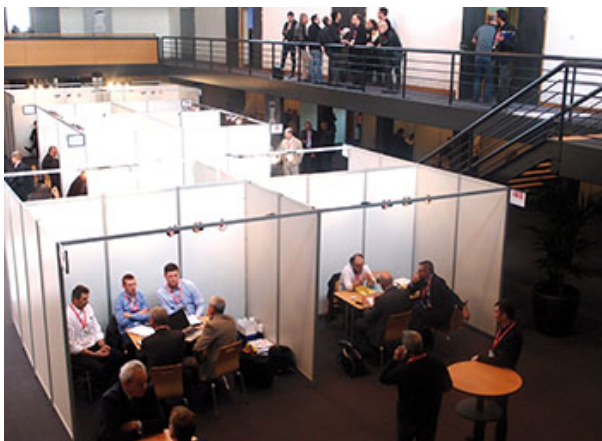
A l'issue de la tenue simultanée de Formatech et du Forum Fédis 2015, les membres et les fournisseurs du groupement spécialiste de la quincaillerie de bâtiment se sont annoncés pleinement satisfaits de ce rendez-vous facilitateur de business dans le cadre d'un partenariat « gagnant-gagnant » entre les deux parties.



« Le succès de la première édition de

Formatech, la grande opération de formation des équipes commerciales des membres de Fédis lancée en avril 2014 nous a décidés à organiser la seconde édition de cet événement inédit sur son marché dès 2015, en même temps que la quatrième édition du Forum Fédis, notre traditionnel salon inversé biennal » expliquent Philippe Nantermoz et Jean-Michel Decoux, respectivement Président et Secrétaire général de Fédis. Près de 450 personnes représentant les dirigeants et équipes achats, marketing et commerciales des seize adhérents de Fédis ainsi que les fournisseurs partenaires du groupement ont ainsi participé à la manifestation organisée les 9 et 10 mars dernier au World Trade Center de Grenoble « dans un cadre propice au travail » précise le Président de Fédis. Un buffet permanent organisé à proximité des stands du salon inversé implantés dans l'Atrium du centre des congrès grenoblois favorisait quant à lui des échanges conviviaux, lesquels ont également marqué la soirée du 10 mars organisée dans le cadre prestigieux d'un château isérois du 17ème siècle, à Sassenage.

1 200 entretiens et 2 000 modules de formation



Planifiés à l'avance par l'équipe permanente du

groupement, 1 200 "speed-meeting" d'une durée de 15 à 30 minutes ont permis aux équipes

dirigeantes des distributeurs du réseau Fédis de recevoir sur leurs stands (de un à cinq par entreprise selon les cas) les responsables commerciaux des 96 fournisseurs participant au Forum, soit les trois quarts des fournisseurs référencés par le groupement, pour initier ou renforcer leurs liens et créer des projets communs. Dans le même temps, les fournisseurs qui en avaient émis le souhait dispensaient des formations aux équipes commerciales des distributeurs. Une dizaine de salons équipés d'écrans, wifi et vidéoprojecteurs, répartis sur une mezzanine surplombant le salon accueillait ces actions d'une durée de 45 minutes et dont chacune s'adressait en moyenne à une douzaine de personnes. Au total, 180 sessions tenues au cours des deux journées ont permis de dispenser plus de 1 900 modules de formation (soit plus de 700 modules de plus qu'en 2014). « Une telle opération représente bien sûr un investissement non négligeable mais elle apporte un réel soutien à la force commerciale du réseau en lui permettant, par exemple, de se forger des arguments qui permettent d'aller chercher de la croissance à une période économiquement difficile» commente Philippe Nantermoz qui poursuit en exprimant le souhait que, dans le futur, les thèmes traités par les fournisseurs relèvent tous véritablement de la formation et non pas de l'information, comme ce fut parfois le cas.

Rationalisation de l'offre

Interrogés sur les objectifs principaux de Fédis, une structure qui enregistrait à la fin de l'année 2014 un chiffre d'affaires global de 687 Me, ses responsables ont mentionné en tout premier lieu la rationalisation de l'offre, un sujet sur lequel le groupement a déjà fait porter ses efforts puisque le nombre de fournisseurs sous contrat est passé de 180 en 2012 à 130 en 2015 (dont six nouveaux), la réduction ayant porté sur l'ensemble des familles de produits. «Nous allons maintenant étudier le plan de l'offre de chaque adhérent pour le mettre en convergence avec l'offre de Fédis. Ce travail de longue haleine sera conduit dans une volonté d'établir avec nos fournisseurs un partenariat basé sur la notion de « gagnant-gagnant » ont exposé le président et le secrétaire général du groupement.

S'adressant aux membres et aux fournisseurs du groupement réunis à l'occasion de la soirée achevant la première journée du Forum, le Président de Fédis s'est montré confiant dans l'avenir : «En 2014, l'année qui avait bien commencé s'est au final avérée mauvaise pour le marché de la quincaillerie et de l'outillage. 2015 commence par un mois de janvier et de février en recul de 9 et 6 points respectivement. Je pense personnellement que nous avons mangé notre pain noir et que le mois de mars pourrait bien marquer l'inversion de la tendance ».

Travailler ensemble

Philippe Nantermoz a également attiré l'attention de son auditoire sur l'importance d'être sensibilisé à la nouvelle économie numérique où l'on voit, dans de nombreux secteurs d'activité, certains "trublions" au business model tout à fait différent de celui des acteurs historiques d'un marché prendre position sur celui-ci. «Pour arriver à contrer ces nouveaux concurrents, il est à mon sens impératif que les distributeurs et les fournisseurs d'une même filière travaillent ensemble. Dans certaines filières et notamment la quincaillerie, cette notion est encore mal perçue même si elle a déjà été mise en pratique, et avec succès, dans d'autres, comme la filière électrique ».

Et pour en rester sur le thème de l'internet, Philippe Nantermoz a évoqué la mise en place d'ici la fin de l'année 2015 du site intranet du groupement qui permettra aux adhérents de communiquer entre eux mais également avec les fournisseurs de Fédis.

La quincaillerie rhônalpine Gérard et Peysson a rejoint le groupement Fédis au début de l'année 2015. Dirigée par Vincent Gérard, cette entreprise créée il y a 85 ans emploie plus de 110 personnes et réalise un chiffre d'affaires de quelque 32 Me réparti sur ses trois agences de Grenoble-Echirolles, Valence et Avignon.