

# Fédis

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

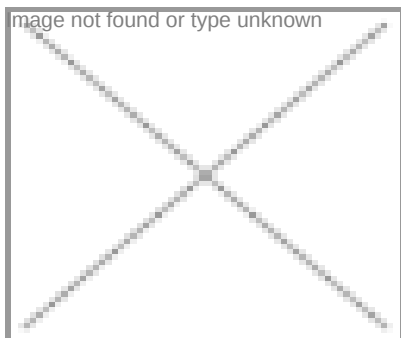
## Fédis, la re-naissance d'ABCD



Fondé en 1965, le groupement ABCD se réforme et devient Fédis, structure dont la feuille de route suppose une forte implication de ses adhérents, au bénéfice du groupement et de ses fournisseurs. Annoncée le 6 novembre dernier par son président Philippe Nantermoz, cette nouvelle identité est le symbole visible du changement en profondeur qui va toucher le groupement dans sa façon de travailler et d'appréhender le marché.

Le six novembre dernier, saisissant l'occasion du salon Batimat visité par une grande partie de la profession, le groupement spécialiste de la quincaillerie de bâtiment ABCD a réuni ses principaux fournisseurs le temps d'une soirée pour les informer sur son évolution prochaine. Présidé depuis juin dernier par Philippe Nantermoz, Directeur Général Clients de LEGALLAIS, le groupement ABCD est un des réseaux majeurs de l'univers de la quincaillerie et de la fourniture industrielle avec un chiffre d'affaires dépassant les 600 millions d'euros. Dans un marché en crise, qui a accumulé une baisse de 4,5% jusqu'à septembre – un petit regain de +2% en octobre – et devant faire face aux changements de périmètres inéluctables dans les groupements (cf. encadré), ABCD est clairement à un tournant de son existence et s'est aujourd'hui engagé dans une réorganisation en profondeur de ses structures et de ses missions. Des évolutions importantes ont déjà eu lieu sur les deux dernières années avec l'arrivée de Jean-Michel Decoux en tant que secrétaire général, le déménagement du siège social sur Paris et la création de dix-huit commissions produits.

### Passer à l'offensive



Pour Philippe Nantermoz, « dans un marché où rien ne laisse

envisager une sortie de crise prochaine, il ne faut surtout pas rester inactif face aux événements. Au contraire, entre l'immobilisme et l'offensive, il faut clairement choisir l'offensive et chaque adhérent doit être aidé à aller de l'avant »... mais par n'importe comment.

En effet, la politique de développement du groupement et de ses adhérents doit répondre aux grandes tendances du marché, dont trois points clés ont été développés par le nouveau président. En premier lieu, les quincailleries vont au-delà de leur spécialisation originelle et élargissent progressivement leurs plans de vente, évolution qui touche également les fournisseurs qui sortent de leurs activités historiques.

Ensuite, il a évoqué l'émergence de nouvelles formes de concurrence et surtout, de nouvelles manières de travailler (émergence des pôles logistiques notamment) et enfin la croissance d'internet qui représente une véritable révolution pour les entreprises, ne serait-ce qu'en termes de process et de manière de fonctionner. Aujourd'hui, Internet génère quelques pour-cent du CA des quincailleries, dans cinq ans la proportion sera du quart et en 2020 proche du tiers.

Travailler ensemble...

L'élargissement des compétences, les nouvelles manières de travailler, internet, le tout dans une période de crise économique, pour répondre à ces défis et rester dans une dynamique de croissance, les adhérents d'ABCD ont réfléchi à la politique à mettre en place et en sont arrivés à la conclusion que tous les acteurs de la filière quincaillerie devaient absolument travailler ensemble « ne pas partir à la guerre en ordre dispersé ». Prenant exemple sur la filière électrique, secteur où la France possède des leaders mondiaux dans la production d'électricité, dans la fabrication de composants, dans la distribution de matériels et parmi les installateurs, Philippe Nantermoz a insisté sur l'obligation du secteur de la quincaillerie d'unifier ses efforts pour consolider ses positions.

... au sein de Fédis

Ceci passe en premier lieu par une forte implication des distributeurs et en l'occurrence des adhérents du groupement ABCD, lesquels doivent travailler différemment et agir de façon concertée. Comme le souligne Philippe Nantermoz, « l'heure du changement a sonné pour ABCD et cette évolution s'apparente véritablement à une re-naissance ». Pour donner encore plus de force à cette mutation, la décision a été prise de modifier le nom du groupement qui abandonne les quatre premières lettres de l'alphabet, initiales de ses fondateurs, pour devenir Fédis, acronyme de FEdérer la DIStribution.

Des valeurs fortes

Après l'annonce Fédis, le président a fini son allocution sur l'évocation de plusieurs valeurs fortes qui devront à l'avenir mener l'action du groupement. Il a tout d'abord fait référence à l'effort, que doit effectuer tout membre du groupement et sans lequel rien ne pourra être prouvé aux fournisseurs. Il a rappelé à ce sujet l'unanimité créée autour d'une candidature unique pour la présidence du groupement, une nécessité pour rassembler au tous les distributeurs Fédis au sein d'une même dynamique. Il a également insisté sur l'engagement des adhérents qui doivent chacun faire leur part au sein du groupement et travailler pour le bien de tous. Il y a eu une prise de conscience et le résultat est là, avec dès le 7 novembre dernier, la troisième réunion de travail organisée sous la nouvelle présidence, « le groupement donne aux adhérents mais exige également d'eux ».

Philippe Nantermoz a aussi parlé de courage, transcender sa peur et ses inquiétudes pour aller vers le succès, ainsi que de bienveillance, laquelle se traduit ici par le fait de ne pas dénigrer les concurrents quincailliers. « Le danger ne vient pas d'eux mais d'acteurs étrangers ou de groupes non spécialistes de la quincaillerie qui peuvent venir sur notre marché ». Sur ce sujet, un peu plus tôt dans son intervention, Philippe Nantermoz avait mis en garde les fournisseurs contre le rapprochement avec certains acteurs « pure player » de la vente en ligne alors que certains membres d'ABCD, voire d'autres réseaux de quincailleries, ont développé des sites de commerce en ligne très qualitatifs.

Forum et salon

S'agissant des fournisseurs, ces derniers ont été incités à faire le tour des adhérents Fédis pour réaliser à quel point ils ont évolué en quelques années et se sont modernisés, une manière de refaire connaissance avec le réseau avant les discussions de référencement de fin d'année qui donneront lieu à « une nécessaire rationalisation des plans de vente ». Il faudra à cette occasion faire œuvre de propositions constructives, « faire des propositions susceptibles de générer de la croissance et rémunérer notre progression » pour reprendre les termes de Philippe Nantermoz.

Adhérents et fournisseurs pourront d'ailleurs discuter de tous ces aspects lors des forums Fédis – principe du salon inversé – qui continueront d'être organisés tous les deux ans les années impaires, mais aussi lors d'un salon classique qui démarrera en 2014 et sera également reconduit tous les deux ans. Cette annonce de nouveaux rendez-vous fut le dernier message de cette soirée Acte Fondateur du groupement Fédis.

Dominique Totin

### Hommage aux présidents

Elu à la présidence de Fédis (ex-ABCD) lors de l'assemblée générale du 27 juin dernier, Philippe Nantermoz a tenu à rendre un hommage à l'action de ses deux prédécesseurs, Christophe Boschat et Jean-Michel Chapier.

Christophe Boschat, président de juin 2010 à juin 2013, a pour sa part su concilier les deux courants existant au sein du groupement avec d'une part les historiques d'ABCD et de l'autre les nouveaux adhérents GSA, Balitrand et DFC2.

Avant lui, Jean-Michel Chapier a œuvré pour que des adhérents majeurs, Legallais et les membres de GSA, rejoignent le groupement. Son sens de la convivialité a également été salué.

### Entrées Sorties

Comme tout groupement, Fédis (ex-ACD) fait face à des évolutions constantes de périmètre. Cette année, ces mouvements ont été marqués par le départ de LBA Thivel, racheté par la société Foussier, par la sortie de La Quincaillerie Méditerranéenne dont le modèle économique axé sur le BTP l'éloigne de celui des quincailleries de bâtiment. A l'inverse, de nouvelles adhésions sont prévues dès 2014.

