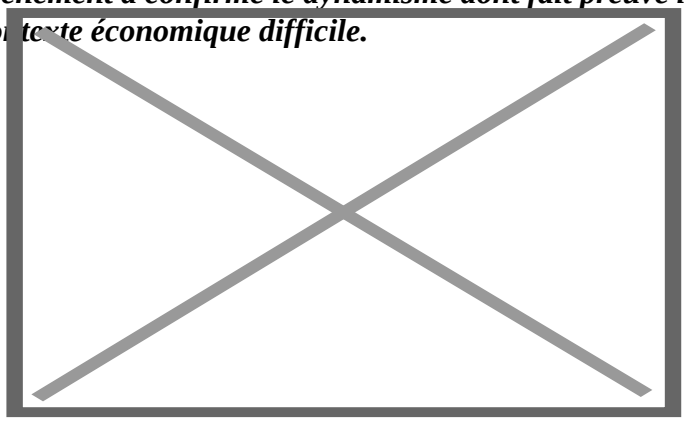
avril 2013

Seba

Accueil / BBI / Distribution / Seba

Les Rencontres 2013, la dynamique de réseau

Les Rencontres Seba, dont la troisième édition s'est déroulée du 9 au 11 avril dernier, ont à nouveau suscité l'engouement des adhérents et des industriels. Outre de nombreux échanges commerciaux, cet événement a confirmé le dynamisme dont fait preuve le groupement depuis plusieurs années, malgré un contexte économique difficile.



Alors que le marché 2012 des quincailleries et des fournitures industrielles s'est achevé sur une croissance moyenne de 2,5%, le groupement Seba (Société Européenne de Bâtiment et Agencement) a poursuivi sa progression malgré un léger ralentissement par rapport aux résultats précédents. « L'année 2012 a été plutôt bonne puisque nous avons réalisé un chiffre d'affaire de 720 millions d'euros, soit une croissance de +6% par rapport à notre exercice 2011 » indique Hervé Allard, dirigeant de l'adhérent Trenois Decamps et président de Seba. Le constat est identique pour Pierre Berchet, délégué général du groupement. « *Nous sommes plutôt satisfaits de l'année écoulée. Le premier semestre 2012 a été bon et nous a permis de compenser les difficultés survenues lors du second semestre. Cette période délicate se poursuit d'ailleurs en ce début d'année 2013. Nos adhérents doivent en effet faire face à la baisse d'activité du secteur de la construction neuve, qui pèse 20% dans le chiffre d'affaires du groupement, mais aussi au fléchissement de la rénovation, secteur sur lequel nos entreprises réalisent la majorité de leurs ventes* ». A ces facteurs conjoncturels, il convient d'ajouter également les conditions météorologiques qui ont impacté l'ensemble du territoire national ainsi qu'un climat de défiance général lié au manque de certitudes économiques.

Des adhérents dynamiques

Compte tenu de ces différents facteurs, le groupement Seba n'entend pas effectuer de « chasse à l'adhérent » même si le groupement demeure attentif aux opportunités qui se présenteront. « *Nous finissons l'année avec seize adhérents, soit l'équivalent de plus de 200 points de vente. En 2012, les seuls mouvements d'adhérents ont concerné l'arrivée dans le réseau du Forum du Bâtiment ainsi que le rachat d'un adhérent, Outibois, par un autre adhérent, Foussier* » explique Hervé Allard. « P*our étendre notre maillage, nous recherchons uniquement des entreprises indépendantes qui possèdent un savoir-faire sur notre métier principal, c'est-à-dire tous les produits qui gravitent autour de la porte et de la fenêtre* » complète Pierre Berchet.

Aujourd'hui, comme le confie Hervé Allard, Seba est « *le groupement d'indépendants numéro un sur le marché français tant en termes de chiffres d'affaires que de volume d'achats et de dynamisme de développement. En effet, malgré la conjoncture, les adhérents Seba demeurent particulièrement dynamiques et poursuivent une politique d'investissements soutenue* ». C'est le cas, par exemple des sociétés Berthet et le

Forum du Bâtiment qui ont récemment construit leur propre plate-forme logistique.

Ces dix-huit derniers mois, en marge des actions propres à chaque adhérent, le groupement a également élargi son référencement pour faire jouer la concurrence entre les fournisseurs et permettre aux distributeurs Seba de profiter de prix plus attractifs. Des marques issues de marchés récents pour le groupement, comme les EPI et les équipements d'ateliers, ont aussi été intégrées, Seba référençant désormais plus de 150 industriels.

Les rencontres Seba 2013

C'est donc dans ce contexte que ce sont déroulées les 9,10 et 11 avril derniers à l'Espace Tête d'Or de Lyon-Villeurbanne, les troisièmes Rencontres Seba. Crée en 2009 pour resserrer les liens commerciaux entre adhérents et industriels, cet événement se déroulait pour la première fois sur une période de deux journées et demi contre deux en 2011. Le premier jour, les adhérents ont ainsi reçu les fournisseurs avec lesquels ils souhaitent développer leur chiffre d'affaires lors d'entretiens d'une durée de vingt minutes organisés dans des boxes à leurs couleurs. La deuxième journée, les rôles ont été inversés, les industriels recevant les adhérents désireux de les rencontrer, souvent des distributeurs avec lesquels ils bénéficient déjà de partenariats commerciaux intenses. Enfin, nouveauté de cette édition, la matinée du dernier jour était réservée aux fournisseurs récemment référencés (une vingtaine dont de nombreuses marques d'EPI) qui ont ainsi pu présenter leur offre aux adhérents. A noter que durant ces journées, les fournisseurs avaient la possibilité de réaliser des opérations promotionnelles exclusives qui ont été soumises aux adhérents en amont de l'événement afin qu'ils puissent préparer leurs achats.
Comme lors des précédentes éditions, tous les adhérents ont répondu présents. « *La particularité des Rencontres Seba est que nos enseignes sont représentées par leur dirigeant et leur responsable achat. Il en va d'ailleurs de même pour les industriels avec la présence des directeurs commerciaux souvent accompagnés des dirigeants* », explique Hervé Allard. Au total, les Rencontres Seba 2013 ont généré près de 900 entretiens et regroupé plus de 270 participants.

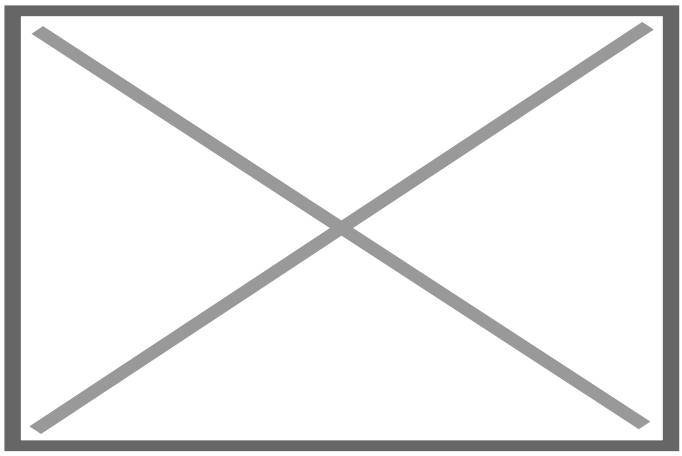
Nicolas Desbordes

Seba 2013

Les Rencontres Seba sont également l'occasion pour le groupement de remettre les Trophées Seba qui récompensent, pour chaque catégorie (outillage, serrurerie, ferrures, quincaillerie générale, fixations-consommables, automatisme, EPI et développement durable), les fournisseurs désignés « les plus méritants », par les adhérents, en termes de logistique, de présence terrain, de la qualité du partenariat commercial…

Les lauréats 2013 :

Outillage : Wiha
Serrurerie : Iseo
Ferrures : Mantion
Quincaillerie Générale : Decayeux
Fixation, Consommables : Soudal
Automatismes : Souchier
EPI : Tricots Bonnemaille
Développement Durable : Sidamo



Au premier rang : les lauréats ;
au second rand, les présidents des commissions produits qui ont remis les prix, encadrés par Hervé Allard et Pierre Berchet, respectivement Président et Délégué général du groupement.