avril 2015

Seba

Accueil / BBI / Distribution / Seba

Seba surperforme sur son marché

La quasi-totalité des fournisseurs référencés par Seba ont ouvert ou poursuivi le dialogue avec les membres du groupement spécialiste de la quincaillerie présidé par Eric Setin à l'occasion des 4èmes Rencontres Seba qui se sont déroulées à Lyon les 17 et 18 mars derniers.

Ayant achevé l'année 2014 avec un chiffre d'affaires cumulé de ses adhérents en progression de 2,6% pour atteindre 870 Me à périmètre constant, Seba est une organisation qui continue à progresser plus vite que son marché notamment grâce au dynamisme propre des entreprises qui en sont membres. Certaines d'entre elles comme Foussier, Trenois Decamps ou Setin, fleurons de la quincaillerie française qui ont encore élargi leur zone d'action au cours des derniers mois à travers la création de nouvelles agences, réalisent des chiffres d'affaires supérieurs à 100 Me (cette dernière caractéristique concerne également l'adhérent belge Lecot Raedshelders ainsi que Au Forum du Bâtiment et UMHS, des distributeurs dont la spécialisation ne porte pas sur le seul domaine de la quincaillerie). Le partenariat que le groupement entretient avec ses fournisseurs référencés, aujourd'hui au nombre de 169 et dont environ 80% sont partenaires du groupement depuis plus de dix ans, explique également la progression de cette structure.

Créées en 2009 dans l'objectif de resserrer les liens commerciaux entre adhérents et industriels, les Rencontres Seba qui se tiennent tous les deux ans ont contribué depuis leur apparition à favoriser la massification des achats des premiers auprès des seconds. Selon le délégué général de l'organisation Pierre Berchet, ces achats sont en régulière progression et représentent aujourd'hui 65% du total des achats des adhérents Seba touchant le cœur de métier du groupement (la quincaillerie de bâtiment et d'agencement), lequel génère plus de 50% du chiffre d'affaires cumulé du réseau.

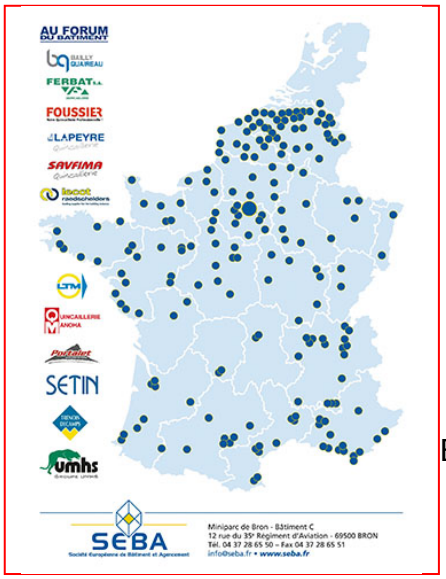
Plus de mille rencontres sur deux jours

Se déroulant sur deux journées à la mi-mars, l'édition 2015 des Rencontres Seba a réuni quelque 160 fournisseurs à l'Espace Tête d'Or de Lyon Villeurbanne. Organisées sur le principe d'un salon inversé où les distributeurs, généralement représentés par les chefs d'entreprise et les chefs produits, reçoivent les fournisseurs sur leurs stands (de un à quatre par entreprise), ces Rencontres ont donné lieu à 1â€¯100 entretiens de 20 minutes planifiés en amont selon les souhaits exprimés par les fournisseurs. Pour renforcer encore l'intérêt de la manifestation et permettre de créer plus de business, les distributeurs avaient reçu quelques jours avant la tenue du salon un catalogue

présentant une centaine d’actions promotionnelles spécialement organisées pour l’occasion par les fournisseurs, une initiative qui a vu le jour lors de l’édition 2013 de la manifestation.

Cross canal et logistique de pointe

Lors de la traditionnelle allocution du président du groupement précédant la remise des Trophées 2014, Eric Setin a attiré l’attention des membres de l’organisation qu’il préside sur l’importance pour poursuivre leur développement de disposer d’un outil logistique de pointe en mesure d’assurer la livraison des clients sous 24 heures – à cet égard, on peut préciser que plusieurs adhérents ont au cours des mois écoulés créé ou amélioré et agrandi leur plate-forme logistique – et de développer une stratégie de distribution « cross canal » permettant de satisfaire les clients en utilisant tous les moyens possibles : visites sur le terrain, accueil en agences, prise de commande au téléphone et via internet, même si, comme l’a précisé E. Setin «la conquête des parts de marché pour les distributeurs du réseau Seba passe avant tout par le fait de visiter régulièrement leurs clients pour connaître leurs besoins et y apporter les réponses les plus adaptées. » S’adressant aux fournisseurs partenaires du groupement, le président de Seba a rappelé deux des principales attentes des adhérents vis-à-vis d’eux : une grande régularité d’approvisionnement et la conduite d’actions de formation à l’intention des équipes commerciales. Il les a aussi incités à ne pas céder au chant des sirènes des « pure players » de la vente en ligne et à garder présent à l’esprit que les adhérents Seba ont toujours fait le choix de capitaliser sur les marques de fournisseurs et contribué à la valorisation de leurs gammes ce qui «constitue un élément différenciant de poids par rapport à d’autres types de distribution».



BDD Seba

La soirée de remise des Trophées fut aussi l’occasion pour le responsable de Sell, le prestataire de service spécialisé chargé de la conception de la base de données Seba, de venir présenter ce nouvel outil au service du développement des entreprises membres du groupement. La BDD Seba comprend aujourd’hui plus de 171 fournisseurs représentant plus de deux centsâ€¯marques, environ 35â€¯000â€¯visuels de produits, plus de 150â€¯tarifs représentant près de 400â€¯000 articles et dix bases marketing complètes. La collecte des informations auprès des fournisseurs et l’intégration de nouveaux fichiers vont se poursuivre au fil des mois qui viennent pour faire de la base de données Seba un outil de marketing opérationnel performant pour chaque membre du groupement spécialiste de la quincaillerie.

DT

Le réseau Seba

• 13 distributeurs en France et en Belgique
• 36 enseignes commerciales
• 260 points de vente
• Plus de 3 500 collaborateurs
• Une force commerciale de plus de 2 000 personnes

Trophées 2014

Chaque année, les Trophées Seba récompensent dans les sept métiers du groupement des fournisseurs désignés par les équipes des adhérents pour la qualité du partenariat dont ils ont fait preuve au cours de l'année précédente (logistique, présence terrain, relations commerciales…). Pour l'année 2014, les gagnants qui ont reçu leur trophée au cours d'une soirée conviviale organisée dans le cadre des Rencontres Seba 2015 sont :
• Outillage : Bosch
• Serrurerie : Dorma
• Ferrures : Simpson Strong Tie
• Quincaillerie générale et d'ameublement : Duval Bilcocq
• Fixation et Consommables : Rhodius
• Automatismes et Contrôle d'accès : Faac
• Epi : Blaklader