mars 2016

Seba

Accueil / BBI / Distribution / Seba

Préparer l'avenir

La soirée de remise des trophées Seba avait cette année un relief particulier puisqu'elle fut l'occasion pour le groupement d'annoncer à ses fournisseurs le nouveau partenariat noué avec Fédis, l'autre ''poids lourd'' de la distribution indépendante spécialiste de la quincaillerie.

La traditionnelle soirée à laquelle Seba convie chaque année ses fournisseurs était déjà bien avancée lorsque Philippe Nantermoz et Jean-Michel Decoux, respectivement président et secrétaire général du groupement Fédis, firent leur entrée dans le salon de l'hôtel parisien où elle se déroulait pour annoncer avec le président de Seba, Eric Setin, le partenariat conclu entre les deux structures. Avant de dévoiler cette nouvelle aux nombreux fournisseurs présents, Eric Setin avait tiré à leur intention un rapide bilan de la saison écoulée pour le groupement qu'il préside, co-animant cette soirée décidément pas comme les autres avec Anne-Marie Bihel. Celle-ci s'adressait en effet pour la première fois aux fournisseurs du groupement en tant que déléguée générale de cette organisation. Occupant cette fonction à laquelle elle a été nommée en septembre dernier après avoir secondé durant une dizaine d'années Pierre Berchet dont elle prend ainsi la suite, la nouvelle déléguée générale de Seba est loin d'être une inconnue pour les membres et les adhérents du groupement qui ont déjà eu maintes occasions d'apprécier ses qualités professionnelles et personnelles.

Evoquant au début de son intervention la stabilité, voire la baisse du secteur du bâtiment en 2015, l'évolution du marché étant estimée sur cette période entre 0 et -2 points selon les sources, Eric Setin a immédiatement mentionné le fait que le groupement Seba a été, comme à son habitude, plus performant que son marché avec une progression de 4 points, « Mais cette performance n'a pas été réalisée à moyens ni à effectifs constants », a t-il souligné avant de dire que la plupart des membres du groupement, dont sa propre entreprise, ont continué au cours des mois écoulés à investir de manière significative dans leur outil logistique et les équipes en dépit d'une conjoncture peu favorable.

Résister à une conjoncture difficile

Constant dans le message qu'il entend faire passer aux fournisseurs partenaires de Seba, le président du groupement a rappelé que stocker est une fonction fondamentale des distributeurs – les adhérents Seba ont en moyenne quatre mois de vente en stock – mais que pour exercer correctement cette fonction, il est indispensable que les fournisseurs leur assurent une qualité de service constante dans le domaine de l'approvisionnement « Et en la matière, nos exigences portent en priorité sur la régularité des livraisons ». Abordant le chapitre des spécialistes de la vente sur internet, Eric Setin, comme il a déjà eu l'occasion de le faire lors de la précédente soirée fournisseurs du groupement, a fortement incité les fournisseurs à leur vendre leurs produits à des prix différents de ceux auxquels ils les vendent aux distributeurs du réseau Seba, un groupement qui a toujours privilégié les marques de fournisseurs. « Nous mettons vos produits en avant et faisons la promotion de vos nouveautés, et tout cela a un coût, bien sûr : des agences de proximité et des commerciaux formés et compétents sur le terrain. Toutes choses que les pure players internet ne font pas. Vous devez garder à l'esprit qu'internet permet de fidéliser une clientèle, mais pas de la conquérir » a t-il affirmé. Il a ensuite cédé la parole au responsable de Sell, le prestataire spécialisé qui s'est attelé il y a deux ans à la construction de la BDD du groupement. Aujourd'hui, quelque 500 000 références produits d'environ 150 fournisseurs, soit la quasi-totalité des fournisseurs référencés Seba, sont renseignées dans cette base de données (informations produits avec tarifs et visuels) « qui est maintenant opérationnelle pour la mise en place d'opérations spéciales dans le cadre d'un marketing cross-canal » a commenté Eric Setin « lesquelles devraient permettre d'augmenter encore le volume des achats des membres de Seba réalisés auprès de leurs

fournisseurs référencés et qui représente aujourd'hui près de 70% du volume global de leurs achats ».

Actions communes

La conjoncture économique difficile et d'autres phénomènes qui prennent de l'envergure comme la digitalisation du commerce ou l'augmentation croissante des ventes des GSB aux professionnels placent les organisations regroupant des entreprises familiales indépendantes face à un danger croissant, même si « les membres de ces deux structures sont des sociétés solides » reconnaissent les présidents des groupements Seba et Fédis. Face à ce constat, les deux groupements majeurs du marché français de la quincaillerie ont décidé de se rapprocher pour mener une réflexion commune sur les actions à conduire pour poursuivre leur croissance respective, chacune de ces deux entités proches en termes de nombre d'adhérents, de chiffre d'affaires cumulé et de nombre de fournisseurs référencés conservant son identité dans ce partenariat naissant. Telles qu'elles ont été énoncées par Eric Setin et Philippe Nantermoz lors de la soirée fournisseurs Seba, les premières concrétisations de ce partenariat seront le fruit d'un travail commun sur la BDD évoquée plus haut ainsi que la tenue conjointe de Formatech.

Rappelons que cette convention d'affaires qui va réunir les deux réseaux de distributeurs spécialistes de la quincaillerie conjugue une vaste opération de formation des équipes commerciales (sur ce point MM. Setin et Nantermoz ont tenu à préciser qu'ils attendaient des fournisseurs qu'ils dispensent de véritables actions de formation et pas de l'information produits) et un salon inversé qui va donner lieu à des milliers de rencontres entre les adhérents des groupements Seba et Fédis et leurs fournisseurs. Le prochain Formatech, qui se déroulera les 8 et 9 septembre 2016 à la Cité des Congrès de Nantes s'annonce ainsi comme l'un des temps forts de la distribution professionnelle de la saison à venir. DT

Le réseau Seba

13 distributeurs
33 enseignes commerciales
285 points de vente dont 43 en Belgique
Plus de 3 500 collaborateurs
Un CA global 2015 de 875 Me (à périmètre adhérents constant)

Trophées 2015

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…). Cette photo réunit les représentants des entreprises primées et les présidents des commissions produits Seba.

Pour l'année 2015, les gagnants des Trophées Seba sont :

Outillage: Festool
Serrurerie: Groom
Ferrures: Louage Wisselinck / Rob
Quincaillerie générale et d'ameublement: Adler
Fixation et Consommables: Fischer
Automatismes et Contrôle d'accès: Faac
Equipements de Protection Individuelle: ISM Puma