juillet 2012

Groupe Socoda

Différenciation et expertise

Affichant en 2011 une croissance de chiffre d'affaires à deux chiffres, Groupe Socoda a retrouvé des niveaux d'activité similaires à ceux de 2008. Cette croissance est notamment liée à la réactivité des adhérents et à une meilleure visibilité de leur expertise vis-à-vis des professionnels.

Fort d'un chiffre d'affaires global de 2,8 milliards d'euros traduisant une croissance à deux chiffres, les 158 Adhérents de Groupe Socoda (650 points de vente) ont retrouvé en 2011 les niveaux d'activité de 2008. L'évolution est positive sur l'ensemble des sept départements du groupement d'indépendants, avec des croissances souvent supérieures aux marchés concernés. Les adhérents de la branche Électricité affichent ainsi une hausse de chiffre d'affaires de 8,5%, la Décoration se situe à +12%, la branche Outils-Pro à + 10,6% et le Négoce Technique à +17,9%. Seul le Sanitaire-Chauffage est stable sur un marché global en hausse de 3%. De son côté, en volume, la sidérurgie annonce un gain de 7% sur un marché étal. Néanmoins, en 2012, Socoda n'échappe pas au retour de la morosité. Après un excellent début d'année, le printemps s'est révélé plus difficile en raison de la baisse d'activité dans le secteur du bâtiment.

Valoriser l'expertise

Au-delà de la reprise des marchés, la performance de 2011 s'explique par la réactivité des adhérents sur leur zone et le renforcement de la visibilité de leur expertise sur différents métiers, ce qui leur permet d'accroître leurs positions tout en se différenciant. Aujourd'hui, 221 points de vente sont labellisés EPI (116 magasins) ou Soudage (105 magasins), c'est-à-dire qu'ils sont en mesure de proposer un accompagnement technique et spécifique à leurs clients ainsi qu'une offre produit innovante et qualitative. En 2011, la volonté du Groupe de se renforcer notamment sur les EPI se traduit également par son adhésion au Synamap (Syndicat National des Acteurs du Marché de la Prévention et de la Protection). Et pour inciter les autres adhérents à développer cette offre, un corner « Secteur Pro » a été mis en place. Trente trois corners EPI sont déjà implantés chez des adhérents Outils Pro, Sanitaire-Chauffage et Électricité.

Renforcement de la visibilité

Cette expertise s'exprime également à travers l'édition de supports thématiques personnalisables par le point de vente, dont le nombre devrait s'élargir encore en 2012.
Les différentes actions commerciales développées dans le PAAC (Plan annuel d'actions et d'animations commerciales) favorisent elles aussi la valorisation du savoir-faire des adhérents via des opérations trafic et fidélisation de clientèle. Suivi par 90% des membres de la branche Outils Pro (au total 78 entreprises réalisant un chiffre d'affaires de 750 millions d'euros), le PAAC 2011 a suscité la participation de 78% des fournisseurs concernés par cette activité. Lancé à l'automne 2011, le PAAC 2012 bénéficie d'une démarche encore plus structurée et doit permettre aux adhérents d'élaborer leur propre plan marketing. Les points de vente sont d'ailleurs désormais accompagnés sur le terrain dans la mise en œuvre du PAAC par trois Animateurs Réseau.

Par ailleurs, en 2011, Groupe Socoda a annoncé conjointement avec Master Pro le renforcement de la supercentrale Addok. La plate-forme Hex-appro de Bobigny est désormais ouverte aux Socoda pour permettre une meilleure réactivité sur tous les produits référencés Addok. La mise en place de nouveaux accords de partenariat avec les fournisseurs sont également prévus avec notamment des achats groupés, des actions promotionnelles conjointes dans les deux réseaux...

Business durable

Mais c’est aussi le Business Durable qui pousse Groupe Socoda. En 2011, le groupe s’est engagé sur un plan de développement quinquennal qui s’appuie sur trois grands piliers : Citoyenneté, Expertise, Innovation. Considérée comme un enjeu stratégique, cette notion de Business Durable représente pour les entreprises un autre moyen de se développer à travers une démarche fédératrice, permettant ainsi le déploiement de cette démarche dans le réseau. Pour ce faire, différents outils ont été développés : la Charte Eco Responsable, qui engage l’adhérent à entreprendre différentes actions permettant de réduire son impact sur l’environnement, le guide pédagogique « Comment être éco-responsable ? » et la Sélection Eco-Responsable qui met en avant les produits verts des fournisseurs. Sans oublier la mise en place du nouvel étendard du groupement « La Marge verte » dont le livre écrit par Philippe de Beco vient signer toutes les initiatives prises dans le sens du développement durable au sein du groupe. « *La marge verte c’est la concrétisation de notre engagement, une manière originale d’affirmer haut et fort qu’il est possible de défendre des valeurs durables tout en continuant à faire du business et donc en dégageant de la marge* » souligne Philippe de Beco, Président du Directoire de Groupe Socoda. Rappelons que Groupe Socoda ambitionne d’être le premier groupement d’entreprises indépendantes 100% responsable à l’horizon 2015.