novembre 2017

Groupe Socoda

Booster le business

La présentation du Paac 2018 des adhérents Outils Pro et Industrie de Groupe Socoda a été l'occasion pour le groupement d'indépendants de rappeler l'importance croissante de la maîtrise des données dans la réussite commerciale et la nécessité de s'appuyer sur l'expertise de la distribution professionnelle et de ses fournisseurs pour faire la différence dans un univers concurrentiel en plein mouvement.

Les branches Outils Pro et Industrie de Groupe Socoda ont réuni le 2 octobre dernier leurs fournisseurs à l'occasion de la présentation de leur Plan annuel d'Actions et d'Animations Commerciales 2018 (Paac). A l'heure où le groupement d'indépendants poursuit la mise en œuvre de son plan stratégique 2020 axé sur sur la maîtrise des données, la connaissance du client et des comportements d'achat, cette réunion a confirmé l'importance croissante dans la réussite commerciale de la construction et de la normalisation des données. « La digitalisation va permettre à nos adhérents d'être plus pertinents dans leurs offres, plus réactifs face aux attentes du marché. Notre expertise sera démultipliée pour accompagner nos clients dans cette révolution numérique » souligne Philippe de Beco, Président du Directoire.

Réactivité pour la branche Outils Pro

Un constat que partage évidemment Denis Moin, président de la branche Outils Pro qui rassemble 78 adhérents. Si les 478 points de vente de la branche s'inscrivent plutôt dans une bonne dynamique, en témoigne un chiffre d'affaires de 850 millions d'euros, en croissance de 3,1% à fin août 2017, sur un marché estimé à +2,5%, la distribution traditionnelle semble bel et bien se trouver à un tournant. « L'évolution des comportements d'achat, la recherche d'efficacité, la montée en puissance du web que ce soit en situation de préachat ou lors de l'approvisionnement de nos clients, la dématérialisation croissante de nos activités sont indéniablement des ruptures qui font que nous sommes parfois un peu dans le flou par rapport à l'évolution future de nos métiers et entreprises. Au-delà de l'émulation légitime entre les différents groupes, nous pensons que la principale menace ne vient pas des acteurs de la distribution professionnelle, mais des autres formes de concurrence que sont la vente directe et peut-être, demain, des places de marché et des leaders de la vente en ligne. C'est pourquoi chez Socoda, nous devons agir et innover et le faire encore plus dans les années à venir. »

S'appuyant sur 188 contrats de référencements dont une centaine dans le cadre d'Addok, la centrale d'achats commune avec Master Pro, les adhérents Socoda partagent des objectifs communs avec les fournisseurs, à commencer par le développement de leurs ventes et marges respectives dans un marché professionnel. Ainsi, pour la branche Outils Pro, les partenariats avec les fournisseurs doivent permettre d'améliorer la réactivité et la réponse à apporter aux clients finaux. « Nous devons également améliorer le taux de service des produits. La disponibilité doit encore s'améliorer. Nous ne pouvons pas tout stocker et nous devons pouvoir compter sur nos fournisseurs. Nous constatons encore trop de ruptures dans les approvisionnements. »

Le deuxième axe de travail commun consiste à donner les...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n’avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue