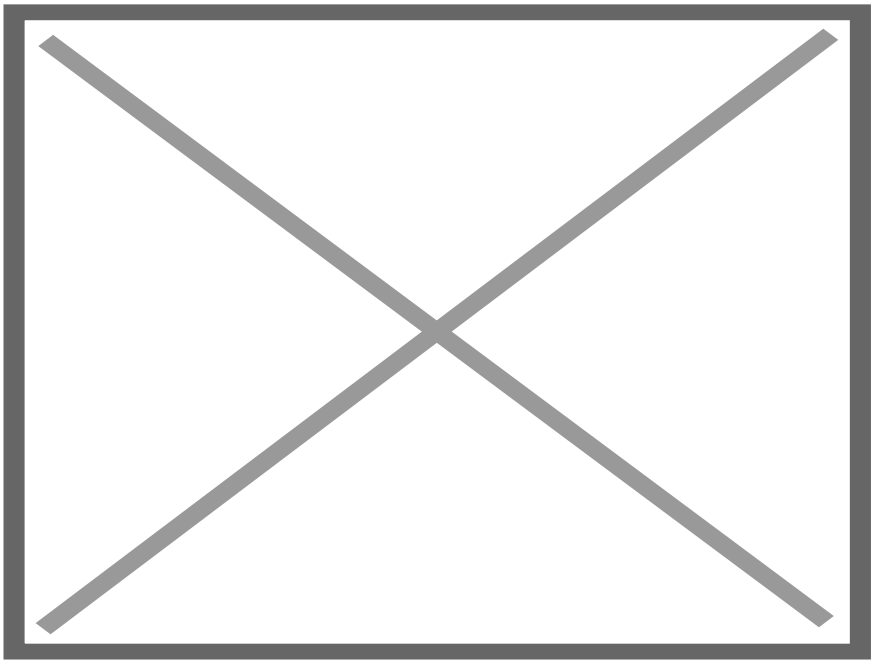
Socoda

Plus de transversalité, plus de visibilité

La transversalité entre ses différentes branches, ainsi que la valorisation des spécialités métier, sont jugés de plus en plus essentiels par Socoda pour accompagner le développement des adhérents. Dans un contexte économique tendu, l'enjeu est également de donner de nouveaux outils aux points de vente pour qu'ils renforcent leur visibilité sur leurs marchés.



« *Forcément, comme chez tout le monde, 2025 a été pour nos adhérents une année challengeante, L'environnement est compliqué, avec des incertitudes géopolitiques, des tensions sur les appro, sur les prix... Et on peine à voir si les marchés du bâtiment et du logement vont aller mieux… Malgré tout ça, au niveau du groupe, on maintient une plutôt bonne dynamique* » résume Nadège Stroesler, directrice du développement commercial de Socoda. Plus particulièrement, la branche Outils Pro Industrie, dont la présidente est désormais Marie-Charlotte Jeanson, directrice générale du groupe Duobat, s'en sort honorablement avec un frémissement positif. En prenant en compte les adhésions de 2025, son poids évidemment s'accroît puisque la branche a accueilli cinq nouveaux adhérents dont Au Forum du Bâtiment et Mabéo Industries, sans oublier Le Comptoir M, à Mazamet (81) Ardennes CN, à Charleville-Mézières (08) et Lepine Matériel, à Cholet (85). La branche a ainsi terminé 2025 avec un chiffre d'affaires en croissance de 0,5% et 754 points de vente.

Elargissement du réseau

Fort d'un chiffre d'affaires global de 3,8 milliards d'euros et 209 adhérents, le groupement d'indépendants, qui fête cette année ses 80 ans, entend bien poursuivre sa dynamique de recrutement. Globalement, douze adhérents ont rejoint Socoda en 2025, de nouvelles adhésions étant annoncées d'ici la fin 2026, dont déjà la Quincaillerie Francomtoise de Vauvillers (70), spécialisée dans la quincaillerie, les flexibles hydrauliques et la peinture bâtiment avec teinte sur place, qui a rejoint la branche Outils Pro Industrie en début d'année. « *Nous continuons d'élargir le réseau, en proposant à des indépendants, quelle que soit la taille de leur entreprise de rejoindre Socoda, pour ne plus être seul dans ce contexte difficile, pour avoir accès à un plan de vente plus large et profiter de la massification des achats, et activer les services que l'on met à leur disposition*. »

S'appuyant sur cinq branches, avec une répartition plutôt équilibrée en termes de poids, les aciers (23,2%), le sanitaire-chauffage (14,5%), l'électricité (19,5%), la décoration (18,5%) et bien entendu la quincaillerie et

fourniture industrielle (24,3%), le groupement ne néglige aucun métier, bien au contraire. « *Nous mettons de plus en plus en avant cette transversalité en proposant à nos adhérents d'échanger avec les autres branches, de partager leurs bonnes pratiques et d'utiliser des services communs. Ces échanges sont systématiquement appréciés par nos adhérents* ».

Transversalité

Ce double enjeu de la croissance du réseau et de la transversalité a été rappelé par Vincent Kuss, lors de sa prise de fonction comme président du directoire du groupe en février 2026, reprenant le flambeau transmis par Pauline Mispoulet. « *Quand un adhérent entre chez Socoda, il va pouvoir répondre aux besoins de ses clients, mais aussi lui proposer des produits qui ne sont pas dans son cœur de métier, ni nécessairement stockés dans son point de vente* » poursuit Nadège Stroesler.

L'avènement de la plate-forme logistique de Joué-les-Tours (37) facilite évidemment le recours à une offre de produits complémentaires. Surtout, cette expression de la transversalité inter-branches ne s'exprime pas que sur l'offre, mais également au niveau d'un partage des bonnes pratiques et des visions marché, à travers des réunions régionales ou via la plate-forme d'e-learning Menta. Mis à disposition de tous les adhérents, ce nouvel outil leur apporte du contenu métier, produit, fournisseur, etc., leur donnant les moyens de puiser dans la richesse du...

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