décembre 2018

Socoda

Accueil / BBI / Distribution / Socoda

Philippe de Beco – Président du Directoire de Groupe Socoda

«?Je crois à l'indépendance?»

Président du Directoire de Groupe Socoda, Philippe de Beco est notamment l'artisan de la stratégie de développement du groupement d'indépendants, basée sur un nouveau modèle économique plus responsable. Persuadé que les indépendants s'inscrivent dans le futur du commerce BtoB, il est tout aussi convaincu que ces entreprises doivent jouer la carte du collectif en se rassemblant au sein d'un groupement pour asseoir leur croissance et répondre aux enjeux actuels. L'heure est même aux supra-centrales entre groupes d'indépendants.

Quelles sont, selon vous, les principales évolutions de la distribution BtoB depuis 20 ans ?

Tout d'abord, évidemment, le mouvement de concentration terrible des entreprises, aussi bien chez les groupes intégrés que chez nous, les indépendants. Pour pouvoir contrecarrer la puissance des groupes intégrés et faire face à la concentration du marché, nous avons mis en place des supra-centrales avec d'autres groupes d'indépendants, Addok sur la partie quincaillerie-outillage, avec Cofaq, et Iris, sur la partie décoration, avec Agir et Jefco.

D'ici un an, d'autres supra-centrales verront le jour sur d'autres activités. Par ailleurs, des groupements très spécialisés, par exemple dans le négoce technique, pourraient choisir de s'adosser à Socoda. Le but, c'est qu'en tant qu'indépendants, nous ayons les mêmes conditions que les groupes intégrés.

En ce qui concerne l'outillage et l'industrie, les grands groupes historiques réseaux se sont surtout concentrés sur leur expansion en Europe. Néanmoins, aujourd'hui, la charge de Rubix sur le marché français est très forte. Depuis deux ans, nous observons une accélération de cette pression. Je retrouve la situation de 2000 où, dans les matériaux de construction, les gros rachetaient le chiffre d'affaires et une présence sur le terrain, et non la réalité de l'entreprise.

Chez Socoda, lorsqu'un adhérent décide de vendre, il doit m'en informer par courrier et, le cas échéant, nous avons six mois pour trouver un adhérent capable de le racheter. Mais le problème, c'est que le niveau de la négociation est extrêmement élevé, à cause de l'intérêt des grands groupes. C'est difficile d'aller contre. Toutefois, je suis persuadé que dans 20 ans, il y aura toujours des indépendants. De nombreux jeunes n'hésitent pas à se lancer, la fibre de l'indépendant et la fibre entrepreneuriale vont donc perdurer. Ce sont souvent des personnes qui étaient dans des groupes intégrés et qui veulent créer leur propre boîte. Mais ces derniers doivent s'adosser à une supra-centrale qui doit leur donner les meilleurs prix, l'accès à de nombreux fournisseurs ainsi que tous les services nécessaires comme les grands comptes, le marketing, la formation, la communication, l'information, sans oublier le mieux gérer, la nécessité d'être au courant de tous les changements de réglementation, etc.

La data est un autre point marquant de ces dernières années ?

Oui. Chez Socoda, nous avions un énorme complexe vis à vis des groupes, en nous disant que nous étions très en retard. Finalement, nous nous apercevons que ce n'est pas le cas et que le plein démarrage, c'est maintenant. C'est maintenant qu'il faut investir. Dans trois ans, ce sera trop tard. En ce qui concerne Socoda, nous en sommes déjà au troisième modèle par rapport à notre première base de données dynamique, qui a été

initiée en 2000. Le problème aussi c’est d’avoir les hommes. Mais aujourd’hui, nous avons une équipe en place et les moyens de bien nous développer.

Au niveau de la centrale, nous avons remis cette année un million d’euros pour le numérique. Et pour les années qui suivent, il ne devrait pas y avoir de freins à l’investissement sur ce sujet, pour que nos adhérents puissent obtenir les meilleures bases de données, les meilleurs outils informatiques leur permettant de disposer d’une vitrine-catalogue sur Internet et de vendre des produits sur catalogues informatiques. Les adhérents attendent avec impatience les sites marchands. C’est en cours de mise en place, nous serons prêts pour notre prochaine assemblée générale, en juin.

Dans le cadre de Addok, nous discutons aussi du choix des référentiels. Edoni et Fab.Dis étant compatibles, nous allons nous développer sur Fab.Dis. Ce que je regrette, c’est que dans nos groupements d’indépendants, nous ne soyons pas capables de nous partager le travail. C’est dommage, chacun de son côté fait la même chose que son voisin. Chacun veut garder son pré-carré. Pourtant, la base de travail est la même, quel que soit le secteur.

Sur 20 ans, vous observez également l’évolution du magasin ?

Aujourd’hui, les magasiniers n’existent plus. Tous sont de véritables vendeurs et accompagnent le client professionnel dans le magasin, ce qu’on ne faisait pas il y a 20 ans. On a dû mettre en place des...

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