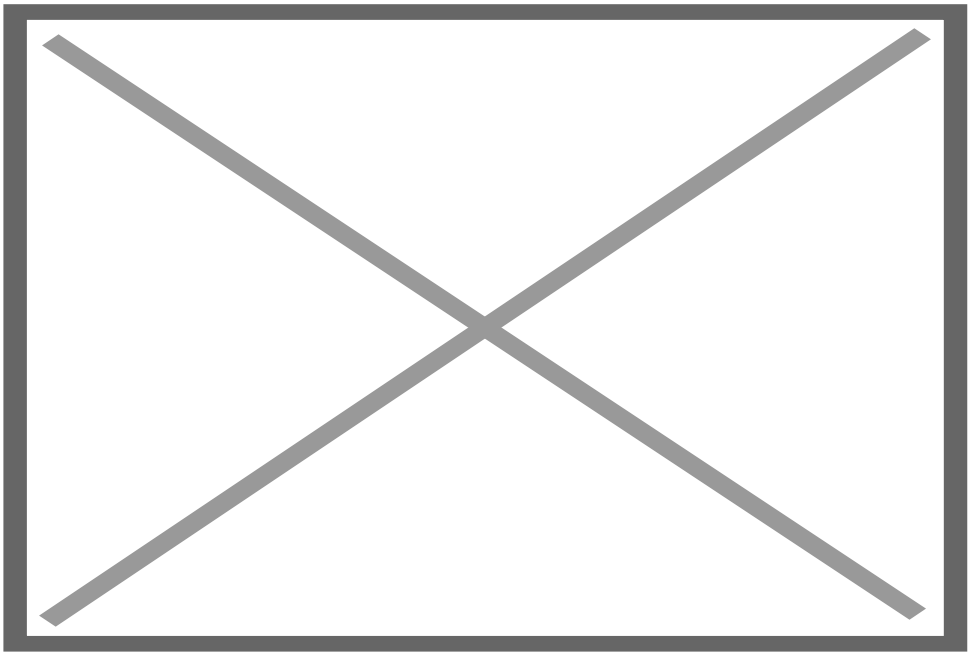
avril 2024

Socoda

La transmission, enjeu d’un développement durable

La Convention Socoda a réuni à Lyon 850 personnes. Centré sur la relation et l’échange entre fournisseurs et adhérents, cet événement a aussi été l’occasion de mettre en avant les solutions opérationnelles proposées aux adhérents et de témoigner des évolutions en cours, comme la montée en puissance de la MDD, la mise en place d’un service logistique, l’accélération de la RSE et la création de la Financière Socoda pour faciliter la transmission des entreprises et les acquisitions externes.



Conquérir, performer, transmettre, décarboner : les quatre grands axes de la stratégie de Socoda sont bien en place. « *Un groupement, c’est d’abord un intérêt économique, des services, un accompagnement dans le quotidien. Un groupement qui vit avec son temps est aussi un groupement qui anticipe, qui répond aux enjeux de long terme comme la RSE ou la transmission* » souligne Pauline Mispoulet, lors de la Convention Socoda, qui s’est déroulée au Centre de Congrès de Lyon, les 13 et 14 mars.

Ces enjeux cruciaux pour le développement et la pérennité des entreprises adhérentes concernent tout autant les fournisseurs, auxquels Pauline Mispoulet n’a pas manqué de rappeler l’importance de s’appuyer sur des distributeurs indépendants, particulièrement résilients au fil du temps. Parmi les 200 distributeurs indépendants des secteurs du bâtiment et de l’industrie qui constituent le groupe (3,3 milliards d’euros de chiffre d’affaires en 2022), une dizaine sont effectivement des entreprises centenaires, la plus ancienne D’Halluin Aciers étant née en 1870. « *La distribution indépendante a traversé trois guerres, la montée en puissance des GSB… Nous croyons à cet ancrage territorial et dans nos métiers qui font que les clients ont besoin de nous*. » D’ailleurs, en plénière d’ouverture, Philippe Dessertine, conférencier et économiste, a remis en perspective les changements intervenus dans l’économie lors des dernières décennies, ainsi que ceux à venir permettant ainsi aux adhérents et fournisseurs de se projeter dans un futur commun. « *Une entreprise préparée a compris les enjeux du digital et de la data*. »

La relation au centre

Les évolutions nécessaires autour du digital ont bien entendu été largement abordées. Avant tout, le mot-clé de cet évènement a été la relation. « *A travers cette Convention, nous avons voulu remettre la relation au coeur du sujet. C’est ce qui crée parfois un hiatus avec le digital. Mais le digital n’est qu’un facilitateur. Le commerce a toujours été une affaire de relation*. »

Après six ans d’interruption, si ce n’est deux éditions digitales, la Convention Socoda s’était clairement donné comme mission de créer ou renforcer les liens entre les fournisseurs et les adhérents et d’apporter des éléments de réflexion aux participants. « *Les versions digitales n’étaient pas suffisantes. La demande est venue d’abord de nos fournisseurs puis de nos adhérent*s. » Au total, 850 personnes ont fait le déplacement de Lyon, réparties équitablement entre adhérents et fournisseurs, à raison de deux personnes en moyenne par entreprise. Plus précisément, 214 fournisseurs partenaires étaient présents et 187 entreprises de distribution. « *Ce n’est pas une démonstration de force du groupement. Nous avons voulu qu’il se passe quelque chose lors de cette Convention, que chacun apprenne des choses, participe avec de l’énergie et de bonnes idées. Nous avons aussi fait en sorte que les fournisseurs et distributeurs passent du temps ensemble*. »...

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