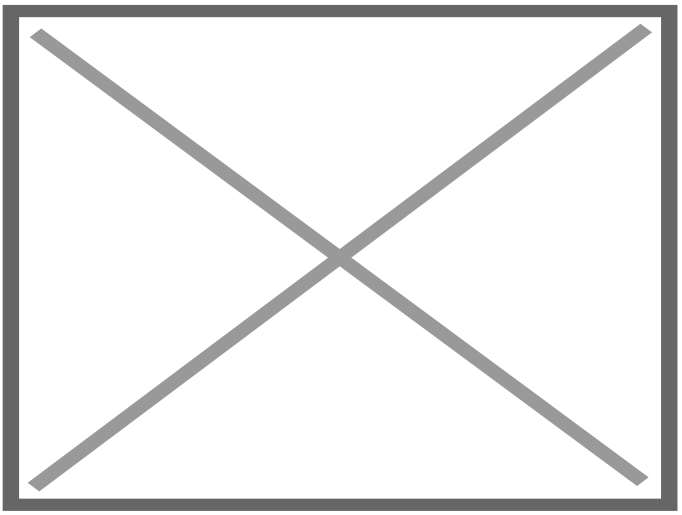
novembre 2014

Soudécoup - Gardanne (13)

Accueil / BBI / Distribution

Expert en soudage depuis 1955

Créé à Marseille il y a près de soixante ans, Soudécoup rayonne sur toute la région Paca à partir de ses deux agences provençales. Outre son ancienneté, la compétence technique de son équipe, l'importance de son stock et la force de son service ont permis à l'entreprise de se ranger parmi les cinq premiers distributeurs français indépendants spécialisés dans le soudage.



Entre l'année de sa création à Marseille et celle de son rachat en 1998, Soudécoup a travaillé durant plus de quarante ans avec une clientèle de proximité presqu'entièrement composée d'entreprises de réparation navale installées sur le port de la cité phocéenne, dont l'agence du distributeur était toute proche. Parmi les fournisseurs du revendeur figurait notamment Commercy Soudure, une marque entrée dans le giron d'Air Liquide Welding à la fin des années 1980 et commercialisée auprès des distributeurs de la région par Georges Giallurachi qui, en 1998, entre dans le capital de l'entreprise marseillaise (nous précisons ici que le nom de Soudécoup que nous utiliserons tout au long de cet article pour désigner le distributeur est en réalité un nom commercial, la raison sociale de l'entreprise étant la Société Provençale de Matériels de Soudure). Celui-ci entraîne dans l'aventure Philippe Mairel, un ex-collègue de Commercy Soudure et, sous l'impulsion des deux associés repreneurs de Soudécoup, le distributeur marseillais qui passe du statut de SARL à celui du SA fait plus que doubler son chiffre d'affaires très rapidement. En l'espace de quelques mois, ce chiffre passe en effet de l'équivalent de 600 Ke à celui de 1,5 Me, la clientèle de Soudécoup ne se limitant plus à la seule ville de Marseille.

Les grandes étapes du développement d'une entreprise qui emploie aujourd'hui vingt-deux personnes et réalise un chiffre d'affaires de 4,5 Me tiennent à la création de l'agence de Gardanne (13) en 2001 puis à celle de l'agence de Vedène (84) en 2006. Sur ces deux implantations, après avoir loué des bâtiments, Soudécoup a fait construire ses propres locaux déployés depuis 2005 sur une superficie couverte de 1 000 m² en ce qui concerne Gardanne, un site qui abrite également le siège de l'entreprise, et depuis l'année dernière sur une surface de 700 m² à Vedène.

Il y a quelques années, une troisième personne entrait dans le capital de l'entreprise en la personne de Nicolas Enjalbert. Embauché dans l'entreprise en tant que comptable, celui-ci s'est rapidement vu proposer par les deux associés d'entrer dans le capital de Soudécoup, « Une bonne façon de nous assurer que sa compétence et sa motivation continueraient à profiter à Soudécoup » expose Georges Giallurachi à travers une réflexion empreinte d'humour qui en dit néanmoins long sur le mode de management en vigueur chez le revendeur et sur l'importance accordée à l'aspect humain. Depuis, le trio à la tête de Soudécoup fixe les grandes orientations de l'entreprise, la stratégie commerciale revenant à Georges Giallurachi, P-dg de l'entreprise, tandis que Philippe Mairel, le DG, supervise essentiellement les aspects techniques et que Nicolas Enjalbert remplit quant à lui son rôle de Directeur Administratif et Financier, assisté de deux collaboratrices.

Une clientèle très atomisée

La clientèle de Soudécoup est composée de tout type d'entreprise pratiquant des opérations de soudage de manière occasionnelle, régulière ou intensive : artisans, PME/PMI, collectivités locales, établissements d'enseignement... Au total, le distributeur gère un portefeuille d'environ 1 600 clients réguliers dont le plus important génère un volume d'affaires représentant un montant inférieur à 3% du C.A. global de l'entreprise provençale. Chacune des deux agences développe sa propre clientèle, celle de Gardanne rayonnant sur une partie des Bouches-du-Rhône (13) ainsi que sur le Var (83), les Alpes-Maritimes (06), les Alpes-de-Haute-Provence (04) et la Corse (20), tandis que celle de Vedène (84), près d'Avignon, exploite une clientèle implantée, outre le Vaucluse, dans la partie Nord des Bouches-du-Rhône ainsi que dans le Gard (30) et la Drôme (26), deux départements frontaliers de la région Paca qui étendent à l'Ouest et au Nord la zone de chalandise de l'agence vauclusienne de Soudécoup. On peut également mentionner l'existence d'une activité à l'export pour l'entreprise qui possède un distributeur en Algérie. Essentiellement dirigée vers les pays du Maghreb, cette activité représentant une faible part du C.A. de Soudécoup s'exerce également à travers une clientèle historique d'avitailleurs agissant pour le compte d'entreprises implantées de l'autre côté de la Méditerranée.

L'offre d'un hyper-spécialiste

Si les gammes proposées par Soudécoup ne concernent pas exclusivement le soudage, on peut toutefois considérer le distributeur quasiment comme un mono-spécialiste, les produits autres que les postes de soudage et les produits d'apport commercialisés par le revendeur étant tous directement liés au fait de souder, qu'il s'agisse de l'outillage (à main et électroportatif), de la protection de l'individu (en l'occurrence du soudeur), de la machine-outil ou des abrasifs. Des dizaines de générateurs de soudage porteurs de marques diverses et reflétant différents positionnements s'inscrivent ainsi dans l'offre du spécialiste pour répondre à tous les types de besoin.

Pour évoquer les principales références, on peut citer Kemppi, la marque finlandaise clairement positionnée sur le haut de gamme dont Soudécoup est le distributeur exclusif sur la région Paca ainsi que CEA, commercialisée également en exclusivité sur tout le quart Sud Est du pays par le distributeur qui figure parmi les tout premiers revendeurs de cette marque italienne. Ces deux gammes dont les équipements relèvent de différentes technologies permettent de réaliser le soudage à l'arc selon tous les procédés existants, MMA, MIG/MAG et TIG. Easyweld fait également partie des marques-phares distribuées par Soudécoup. Représentant une vingtaine de modèles de base fabriqués dans 85% des cas en Italie, cette marque comprend des équipements relevant de différentes technologies pour souder à l'arc et à la flamme ainsi que les produits d'apport et certaines références pour la protection du soudeur. Les onduleurs Jasic (pour le soudage à l'arc électrique selon les différents procédés) sont venus élargir encore l'offre en équipement de soudage de Soudécoup. Produite en Chine par l'un des tout premiers fabricants mondiaux de générateurs de soudage, cette gamme est importée en exclusivité sur la France par Easyweld depuis une période récente. La marque américaine Hypertherm dont l'entreprise est l'un des distributeurs ‘‘Platinium’’ – ce qui signifie qu'elle est classée parmi les tout premiers revendeurs français et même européens de la marque – est quant à elle spécialisée dans le découpage plasma manuel ou automatisé.

Dans les autres univers produits, les marques représentées par Soudécoup sont peu nombreuses mais sont toutes parfaitement complémentaires de la spécialisation du revendeur, comme nous l'avons déjà souligné. On peut ainsi évoquer, outre Easyweld, Cofra et Europrotection pour la protection de l'individu, Beta en outillage à main et Hitachi en électroportatif, Klingspor en abrasifs ou encore Opti-Machines en machines outils. « Nous avons un nombre de cartes limité, en phase avec notre image de spécialiste, mais entretenons un partenariat très fort avec nos fournisseurs, comme le prouve le niveau des ventes élevé que nous réalisons sur l'ensemble de ces marques, même s'il n'est pas tellement dans nos habitudes de distributeur ‘‘farouchement’’ indépendant d'organiser des actions commerciales avec elles » souligne Georges Giallurachi.

Stock et service

Représentant une moitié de la superficie couverte totale de ses deux agences, le stock couvrant 500 m² à Gardanne et 350 m² à Vedène pour une valeur globale d'environ un million d'euros est l'un des atouts majeurs de Soudécoup et l'une des caractéristiques qui ont permis à l'entreprise de se construire une image de très forte spécialisation. On pourrait en dire autant du service, largement décliné par le distributeur, et qui porte notamment sur la location d'équipements de soudage et la dispense de formations aux produits (Soudécoup possède un numéro d'agrément de formateur), dans les locaux de l'entreprise ou chez les clients. L'existence d'un SAV dans chaque agence est l'un des piliers de ce service sans lequel le distributeur, réparateur agréé des différentes marques de postes de soudage proposés à la vente, ne pourrait prétendre à être reconnu comme un véritable spécialiste selon les responsables de l'entreprise. Un autre point fort du service tient à l'existence d'un dépôt Air Liquide dans les deux agences, Soudécoup étant distributeur Expert pour tous les types de gaz de la marque dont il est en mesure d'accompagner la vente de tout le conseil nécessaire et n°1 des ventes sur le quart sud-est de la France.

Compétence et proximité

Entièrement tournées vers le service rendu aux clients et la réponse apportée aux besoins de ces derniers, les équipes des deux agences de l'entreprise (dix personnes à Gardanne et sept à Vedène) sont composées de collaborateurs qui sont avant tout des techniciens du soudage en mesure de faire des préconisations pour le choix des produits. Elles comprennent des ATC itinérants (cinq à Gardanne et trois à Vedène), des commerciaux sédentaires (trois à Gardanne et deux à Vedène) et deux techniciens SAV, véritables hommes soudage qui, au-delà de la réparation des matériels, réalisent la mise en route des équipements et assurent les démonstrations produits de même que des actions de formations.

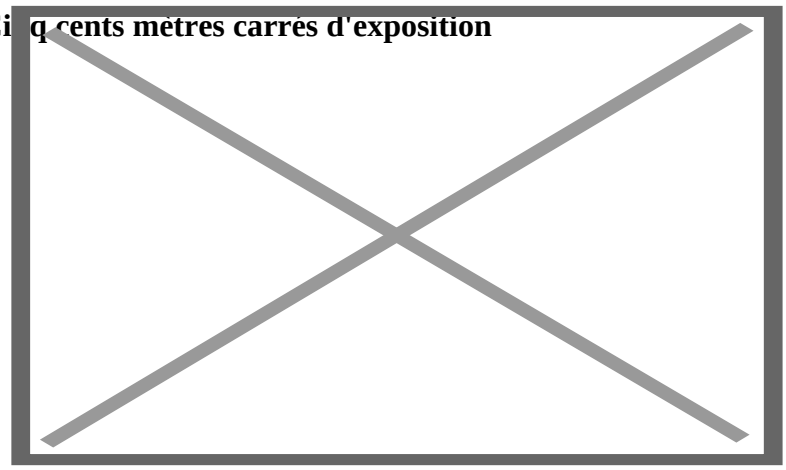
Outre leur compétence technique, ces deux équipes dont chacune est chapeautée par un(e) responsable d'agence, Christophe Hernandez à Gardanne et Lindsay Vanderwaerhede à Vedène, chargé(e) du suivi des affaires en cours et de la coordination de l'équipe, sont également polyvalentes pour que chaque collaborateur soit en mesure de satisfaire l'attente d'un client. Chaque membre de l'équipe des ATC itinérants est présent au moins une fois par semaine, et plus si besoin est, auprès de chacun de ses clients qu'il peut livrer lui-même grâce à la flotte de fourgonnettes du distributeur. Ce dernier dispose également d'un camion pour les livraisons et peut aussi faire appel à un service de messagerie pour répondre aux urgences.

Poursuivre le maillage du territoire

Implanté en région Paca depuis plus d'un demi-siècle avec l'offre de produits et de services que nous venons d'évoquer, Soudécoup détient d'importantes parts de marché sur sa zone de chalandise, particulièrement dans certains départements comme le Vaucluse où sa pénétration du marché est plus élevée que dans d'autres secteurs de la région comme les Bouches-du-Rhône, un département où le potentiel de développement est encore élevé mais où la concurrence est forte. Sa forte spécialisation a permis au distributeur, selon les propos de ses dirigeants, de traverser la crise sans trop de difficultés et sans avoir à licencier aucun collaborateur. Après avoir enregistré une baisse de 8% en 2009, Soudécoup renouait de nouveau avec la croissance pour connaître depuis 2013 un chiffres d'affaires étal revenu peu ou prou au niveau d'avant la crise. Interrogés sur le développement possible de l'entreprise qui soufflera ses soixante bougies l'an prochain, ses responsables évoquent l'éventuelle création d'une troisième agence à l'Est de la région Paca qui permettrait de renforcer la couverture de cette région par le distributeur spécialiste du soudage.

Dominique Totin

Cinq cents mètres carrés d'exposition



Outre le stock et les bureaux, chacune des deux agences de Soudécoup possède un showroom permettant au distributeur de présenter à sa clientèle une partie de son offre. A travers quelques photographies prises dans les deux showrooms Soudécoup, nous vous présentons une partie de l'offre du distributeur en précisant que cette sélection de photos ne prétend pas refléter cette offre dans son intégralité.

Deux actions promotionnelles par an

Soudécoup n'a pas ressenti la crise aussi fortement que d'autres distributeurs, néanmoins celle-ci a été une réalité pour l'entreprise qui a cherché alors à mettre en place des actions de nature à lutter contre une conjoncture difficile. C'est ainsi qu'un document promotionnel de 8 pages, édité deux fois par an, a vu le jour en 2010. Centrée sur le cœur de métier du distributeur, cette sélection produits est mise sur pied essentiellement par le distributeur, lequel doit bien sûr prévoir l'impact de cette action commerciale sur le niveau des commandes passées auprès de ses fournisseurs, un partenariat pouvant cependant être établi avec certains d'entre eux pour permettre à la clientèle de Soudécoup de bénéficier de prix particulièrement attractifs. Depuis qu'elle existe, cette action biannuelle participe à faire monter le niveau des ventes du distributeur au même titre que le système de paiement échelonné sans frais (paiement en 10 fois pour un montant supérieur à 1 000 euros) proposé aux clients, un crédit gratuit qui satisfait pleinement sa clientèle.