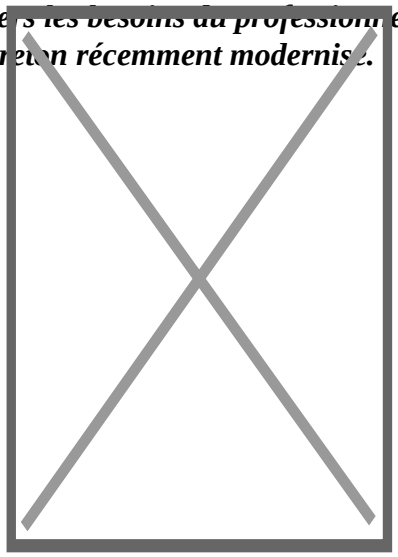
septembre 2013

Sodise

Accueil / BBI / Fournisseurs / Outillage à main

Le spécialiste de l'offre généraliste

Implantée à Châteaulin, dans le Finistère, la Sodise doit son succès à une stratégie portée par une gamme généraliste très large, de la qualité et du service. L'entreprise s'appuie sur une équipe entièrement tournée vers les besoins du professionnel, un SAV performant et une offre de 6 500 références stockées sur son site breton récemment modernisé.



En créant en 1982 la Sodise, Ronan Feillant avait pour objectif de répondre à tous les besoins de la distribution, principalement dans les secteurs automobile et agricole, en termes de produits et de services. D'où le nom de l'entreprise, Sodise, comme SOciété de DIstribution et de SErvices, même si cette vocation n'est pas expressément écrite dans les statuts d'origine de la société. N'empêche, sur le terrain, sa capacité à prendre en compte concrètement les besoins des professionnels, qui s'exprime à travers du service et une offre généraliste de produits rigoureusement sélectionnés pour leur qualité et leur adéquation aux attentes du marché, a fait la réputation de l'entreprise. « *Chez Sodise, tout est possible. On sait sourcer, acheter… Nous sommes un grossiste généraliste mais qui s'adresse uniquement au professionnel* » explique Christian Mondaut, directeur général.
Si Ronan Feillant est toujours partie prenante dans l'entreprise, il en a quitté la direction opérationnelle depuis 1998, confiant les rênes à un directeur général. « *Le directeur général a toujours été actionnaire pour bien montrer son implication dans l'entreprise* » souligne-t-il. Christian Mondaut a ainsi rejoint l'entreprise familiale en 2010, se consacrant à un objectif qui lui tient à cœur depuis longtemps, la direction d'une PME, après plusieurs années passées dans la distribution. Aujourd'hui, la Sodise s'appuie également sur un troisième actionnaire, Marc Lavanant, responsable des achats, qui connaît bien l'entreprise pour avoir démarré en tant que magasinier et avoir évolué à différents postes. C'est un peu cela aussi l'esprit de la Sodise : une société où chacun est invité à entreprendre, à s'engager pour au final donner une équipe de soixante personnes entièrement tournée vers le client. « La réussite de la Sodise, c'est aussi une structure décisionnaire courte, rapide. Le directeur général va sur le terrain rencontrer les distributeurs et les fournisseurs, la direction des achats participe à la mise en place des sélections produits et des promotions. Cela nous permet aussi de bien comprendre les problématiques de chaque composante de l'entreprise » explique Marc Lavanant.

Vingt familles de produits

Trente ans après sa création, l’énergie insufflée par le fondateur est toujours là et l’entreprise est restée fidèle à sa vocation d’origine. D’ailleurs, si le catalogue 2013 comporte vingt familles de produits, celui de 1984 en comptait déjà une quinzaine. Entre temps, néanmoins, les gammes se sont étoffées, en témoigne le nombre de pages : 45 pages pour le premier, 460 pour le plus récent. « *Notre offre généraliste nous permet sans doute de mieux faire face à la crise. Le client qui a seulement besoin d’un poste de soudure vient plus facilement chez nous, à un moment où les distributeurs stockent de moins en moins. Et vu l’étendue de notre gamme, il atteint facilement le franco à 550 euros* » ajoute Ronan Feillant.

La démarche de la Sodise est simple : élargir petit à petit les familles de produits et, à l’intérieur de chacune, se différencier des spécialistes avec une offre qui couvre le 20/80. « *Les autres intervenants du marché ont fait le choix de se spécialiser. Notre force...*

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