



10e Convention Socoda : priorité à l'innovation fournisseur

Socoda a tenu sa 10^e convention les 15 et 16 mars. Le « salon inversé » du groupement d'indépendants a mis à l'honneur l'innovation fournisseurs à travers deux dispositifs : l'organisation d'une place de marché éphémère, et le lancement de « bourses à l'innovation ».

© Négoce - De g. à d. : Pierre Berchet, nouveau directeur de centrale Socoda, la navigatrice Maud Fontenoy, marraine de la convention, et le président du directoire Philippe de Beco, le 16 mars à Villepinte.

« L'art naît de la contrainte et meurt dans la liberté », assurait Michel-Ange. Et il en est de même pour l'innovation, estime Philippe de Beco. Cette maxime, reprise par le président du directoire de Socoda dans son discours de présentation des « sacres »*, a donné le ton d'une convention résolument tournée vers la « créativité » (en particulier celle des fournisseurs). Pendant logique de la marotte « business durable » de Socoda, cet appel du pied à l'innovation de ses industriels s'est retrouvé à travers un ensemble de dispositifs inédits proposés lors de sa 10^e convention, organisée les 15 et 16 mars à Villepinte.



Salon inversé et place de marché

Cette convention, en fait un salon inversé proposant des « speed dating » d'une quinzaine de minutes entre 185 exposants adhérents (les distributeurs) et 500 fournisseurs, a d'abord souhaité donner un coup d'accélérateur aux affaires. En amont de l'événement, Socoda a mis à la disposition des participants un site Internet de « matching » pour l'organisation de ces rendez-vous, alimenté de fiches de renseignement détaillées pour optimiser au mieux ces rencontres. L'opération s'est accompagnée d'un catalogue de 200 pages de remises commerciales exceptionnelles, valable du 1^{er} au 16 mars, sur lequel les négociations ont pu s'appuyer pendant ces deux jours.

Surtout, le groupement a pour la première fois proposé un système de « ventes flash » à des tarifs exceptionnels via une « place de marché » éphémère sur le salon. Un comptoir circulaire au-dessus duquel ont été diffusées les offres d'un, deux ou trois fournisseurs valables une heure seulement, avant d'être remplacées par d'autres l'heure qui suit. Une trentaine de fournisseurs ont accepté de participer à cette première place de marché. « Nous avons distribué des chèquiers à nos adhérents qui peuvent ainsi indiquer leurs commandes. Nos équipes récupèrent ces coupons à la fin de chaque vente flash sur les stands », nous explique Antoine Kafka, responsable marketing de Socoda.

Bourses à l'innovation

Au-delà de ces dispositifs de promotions commerciales, le groupement a donné le signal de départ à un



projet ambitieux de « bourses à l'innovation » durables. Comme l'explique Philippe de Beco, « ces bourses ont pour ambition d'encourager, de promouvoir et de récompenser les initiatives des fabricants qui œuvrent dans le sens du développement durable : chaque fois que l'innovation injectera du « moins », moins de matière, moins d'énergie pour rendre les mêmes services et les mêmes utilisations. C'est un jury composé de professionnels, de personnalités, de journalistes et d'adhérents qui élira les produits les plus innovants ». L'appel à projet est lancé dans toutes les filières métiers de Socoda et l'opération se soldera par un événement dédié en mars 2017.

Un début d'année encourageant

En 2015, Socoda a enregistré des résultats stables par rapport à 2014, avec un chiffre d'affaires de 3,048 milliards d'euros. Le groupement a su tenir la tête hors de l'eau sur l'ensemble de ses métiers, à l'exception de la décoration, en légère baisse, à -0,68%, et dans tous les cas surperformer le marché. Pour 2016, Socoda « n'attend pas d'évolution énorme en termes de chiffre d'affaires, avance Philippe de Beco, mais nous espérons atteindre entre 2 et 3 % de croissance hors augmentation des prix. » Les deux premiers mois de l'année sont en tous les cas encourageants. A fin février 2016, Socoda enregistrait +4,3% en déco, +2,42% en électricité, +2,65% en outillage, et +9% en sanitaire-chauffage.

Le groupement, qui continue de renforcer sa collaboration avec Cofaq via la plateforme de référencement Addok (on n'en sait pas beaucoup plus), concentre aujourd'hui ses efforts sur la remise à plat de sa base de données et la formation de ses équipes. Et pour sécuriser le paiement des achats et se prémunir des incidents de trésorerie, Socoda impose désormais à ses fournisseurs d'adhérer au système Delcrédit, la société de centralisation de paiement créée il y a deux ans et codétenue par E/D/E.