

# Socobois

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#) / [Indépendants](#)

## Une vision humaniste du négoce bois

Ne comptant qu'une seule agence située dans l'agglomération troyenne, la société Socobois rayonne aujourd'hui sur un rayon de 140 kilomètres. En ne misant que sur les professionnels dont une majorité d'artisans du bois le distributeur s'est forgé une offre particulièrement qualitative et a mis en place un fonctionnement interne axé sur la satisfaction client et des relations humaines privilégiées.

Propriétaire d'une scierie située à Vulaines, à une trentaine de kilomètres de Troyes, Louis Bachimont décide d'ouvrir en 1968 un bureau commercial dans la ville-préfecture de l'Aube, à Rosières-près-Troyes plus exactement. L'activité porte alors essentiellement sur la distribution de sciages de bois de pays (chêne, hêtre...) et de produits transformés comme des parquets, planchers... à destination d'une clientèle professionnelle quasi exclusivement troyenne. Cette succursale de vente est placée sous la responsabilité de leurs fils, François-Xavier et Philippe Bachimont qui élargissent l'offre à la revente de charpentes sapin en provenance des Vosges. Pour suivre l'évolution de leurs clients et répondre à leurs demandes, ils référencent également des panneaux de contreplaqué et d'aggloméré puis, notamment pour les menuisiers, des mélaminés et des stratifiés. D'ailleurs, pour ces derniers, Socobois fait rapidement figure de spécialiste au point de devenir distributeur Polyrey.



Une offre professionnelle

Aujourd'hui dirigée par Philippe Bachimont, assisté au quotidien pour tout le développement commercial par Eric Boichot, Socobois réalise près de 28 millions de chiffre d'affaires et compte 97 salariés. Répondant, lors de sa création, à une clientèle uniquement professionnelle, le distributeur a conservé cette spécificité pour effectuer 97% de son chiffre d'affaires auprès d'artisans et d'entreprises générales du bâtiment. «Pour satisfaire les particuliers, il est nécessaire de dédier un personnel capable de les conseiller tant sur les propriétés techniques des produits que sur leur mise en œuvre, tout en tenant un discours tarifaire cohérent. Compte-tenu de notre historique et de notre volonté de bien faire tout ce que nous entreprenons, nous avons l'honnêteté de ne pas développer davantage la clientèle grand-public

», explique Eric Boichot.

Cette orientation se retrouve donc parfaitement dans l'offre de Socobois qui est, de plus, uniquement axée sur des produits moyen-haut de gamme. Les panneaux – destinés aux menuisiers/agenceurs – représentent une grande partie du chiffre d'affaires de l'entreprise avec des marques reconnues par les professionnels comme Polyrey pour les stratifiés, Egger pour les mélaminés, Oberflex et Decospan pour les panneaux plaqués, Garnica pour les contreplaqués ou encore Finsa pour les MDF. Cette clientèle a également permis au distributeur de développer une offre exhaustive en isolation et plaques de plâtre, les menuisiers étant au départ les premiers à utiliser ces produits. Possédant historiquement une part importante de clients charpentiers, Socobois propose un gros stock de bois de charpente ainsi que tous les bois de structures nécessaires à la construction de maisons à ossature bois. Enfin, le reste du chiffre d'affaires est réalisé sur les menuiseries et les aménagements intérieurs comme les fenêtres avec Pasquet Menuiseries (Socobois est distributeur de la marque sur sa zone commerciale), les portes avec Righini, les volets roulants avec Bubendorff, les dressings et placards avec Sogal et Placardstyl et les revêtements de sols bois avec des marques telles Haro, Design Parquet et Meister. Pour ce référencement, Socobois tient compte des choix du groupement Nebopan auquel il est affilié, « un gain de temps et l'assurance d'avoir des fournisseurs capables de répondre à nos différents besoins (volume, qualité, prix, service...) ».

### Service logistique intégré

Bien que l'activité se concentre sur Troyes et son agglomération, Socobois rayonne sur une zone de chalandise d'environ 130 kilomètres (le client le plus éloigné se trouve à 143 km de l'agence) couvrant au nord les secteurs de Reims et Châlons-en-Champagne, à l'est celui de Chaumont, au sud Auxerre et Avallon et à l'ouest les agglomérations de Nogent sur Seine, Provins et Sens. « L'agglomération troyenne regroupe près de 150 000 habitants, soit la moitié du département de l'Aube. De ce fait, pour toucher de nouveaux clients sans ouvrir de nouveaux dépôts, nous avons dû sortir du département pour nous positionner sur des secteurs voisins comme la vallée du champagne ou la vallée de la Seine à la seule condition qu'ils soient faciles d'accès » précise Eric Boichot.

En effet, l'une des particularités de Socobois est de posséder une flotte de 24 camions (contre dix seulement il y a quinze ans) dont cinq avec grue et une équipe de 27 chauffeurs, « un investissement important que nous devons rentabiliser au maximum ». Plutôt que de rationaliser ses coûts en externalisant son transport, l'entreprise préfère miser sur les relations humaines car « les chauffeurs sont en contact permanent avec nos clients et font remonter des informations précieuses à nos commerciaux ». Ce service transport fait partie intégrante du département logistique de l'entreprise qui gère quotidiennement près de 2 000 produits (7 000 références stockées au total). « Pour séduire les professionnels présents sur les départements voisins, nous avons misé sur la disponibilité des produits c'est-à-dire sur un plan de stockage important et surtout profond. Cela nous a permis d'acquérir une grande culture de la logistique qui nous permet de livrer à J+1 et d'afficher un taux de service de 98% ».

Concrètement, chaque jour, le départ des tournées est très matinal, ce qui permet aux camions de rentrer par vagues à 13h30, 14h30 et 15h30. Dès leur retour, ils sont chargés au fur et à mesure de leur arrivée (cela fluidifie les chargements et renforce la sécurité des salariés) pour que toutes les commandes passées avant midi soient livrées le lendemain avant midi. Le distributeur souhaite toutefois conserver une certaine souplesse pour répondre aux demandes urgentes de ses clients. « Les tournées des camions qui tournent sur l'agglomération troyenne sont prédéterminées et suivies : cela permet d'informer le client sur l'avancée de sa commande et également de rappeler le camion le plus proche de l'agence en cas de livraisons urgente »,

explique Eric Boichot. Cette souplesse se retrouve également au niveau du chargement des camions puisque « l'équipe logistique fait en sorte d'ajouter dans les camions des produits complémentaires même si ces commandes sont passées après midi... ». A noter que pour fédérer les services transport, logistique et commercial autour de la satisfaction client, Socobois a développé un intranet qui, outre les fiches techniques des produits et autres informations nécessaires à la vie de l'entreprise, renseigne sur l'arrivée des livraisons fournisseurs en temps réel afin de faire gagner encore du temps au client.

### Des commerciaux experts

Outre ses chauffeurs, Socobois est représenté par une équipe de 16 technico-commerciaux dont huit itinérants. Répartis par zone géographique, ils sont multi-produits et chargés, en plus des relations commerciales courantes, de présenter les nouveautés produits mais aussi de réaliser de la prescription auprès des artisans afin de les accompagner dans leur projet. Répondant à 80% des problématiques qui leur sont posées, ils peuvent, pour les demandes les plus techniques, se tourner vers cinq responsables produits respectivement spécialisés sur les sols ; les menuiseries ; les panneaux décoratifs ; les panneaux et bois de structure ; les façades. Ces experts, « notre homme menuiseries est un ancien responsable de fabrication de menuiseries », sont également en charge des relations commerciales avec les clients grands-comptes «un moyen de sentir la pertinence de nos produits auprès de nos artisans », précise Eric Boichot qui est aussi le spécialiste bois et panneaux de structure de Socobois. Les échanges entre les membres de cette équipe commerciale sont quotidiens et Socobois ne les réunit réellement que deux fois dans l'année, en septembre et en février, pour «élaborer la ligne directrice du plan de vente, et les grandes lignes des actions commerciales ».

### S'appuyer sur les fournisseurs

Pour entretenir l'expertise de ses équipes, Socobois organise de nombreuses formations chez les fournisseurs, l'objectif étant de s'assurer que «chaque client qui appelle nos hommes produits ou nos commerciaux raccroche en ayant obtenu une réponse convaincante. Nous n'avons pas le droit de nous tromper car la moindre erreur, par exemple sur les menuiseries ou les façades, peut amener à des litiges importants et onéreux ».

Le distributeur cherche également à faire monter en compétence ses clients afin qu'ils respectent les nouvelles et futures réglementations, qu'ils se tiennent informés des nouveautés produits, qu'ils apprennent les derniers principes de mise en œuvre... pour qu'au final, ils améliorent leur productivité et répondent à de nouveaux marchés. Socobois n'hésite donc pas à organiser, avec en général deux fournisseurs, des soirées techniques d'une durée de 1h30 environ durant lesquelles quatre ATC amènent dix de leurs clients. Deux à trois fois par an, Socobois amène également quatre à six clients visiter les usines et scieries de ses fournisseurs pour renforcer encore plus leurs connaissances mais aussi créer un lien de proximité entre les artisans et les industriels. A noter qu'en tant qu'adhérent Nébopan, Socobois dispense également des formations en lien avec le FCBA (Institut Technologique Forêt Cellulose Bois-Construction Ameublement).

En plus de ces relations clients-fournisseur, Socobois propose de nombreux services, notamment de la découpe sur site. Le dépôt de Rosières abrite en effet un centre d'usinage complet qui regroupe deux scies à plat, un centre d'usinage à commandes numériques et une plaqueuse de chants.

### Rester précurseur

Grâce aux différentes stratégies qui ont été suivies tout au long de son histoire, Socobois « tourne

aujourd'hui avec 1 600 clients qui passent régulièrement commandes ». Le distributeur n'entend pas pour autant ralentir son développement et envisage même de dynamiser certaines familles de produits comme les menuiseries. « Nébopan étant rattaché à CMEM, nous voudrions profiter de la création de MME, le concept menuiseries de la centrale d'achat, pour ouvrir notre plan de vente à de nouveaux produits tout en utilisant la logistique Socobois », explique Eric Boichot. Le distributeur souhaite également développer ses autres gammes pour anticiper « à quatre-cinq ans » les futures avancées, pour mieux les appréhender « car notre activité est aussi étroitement liée à l'évolution des matériaux ». Reste que, pour gagner davantage de parts de marché, Socobois va continuer de miser sur « l'une des ses principales forces », à savoir l'humain. Pour être bons, nous devons avoir les bonnes personnes aux bons postes. Nos chefs produits sont des professionnels et nos résultats nous confortent dans le choix du type de management choisi pour nos ATC. Seul bémol, quatre collaborateurs viennent récemment de faire valoir leur droit à la retraite, ce qui représente pour nous 93 ans de savoir-faire à remplacer. Chez Socobois, le chauffeur est tout aussi important que le commercial. Seule sa formation change ».

ND