

Groupe Socoda

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

Socoda place l'innovation et le web au centre de ses Paac

Le 9 octobre dernier au Cap 15 de Paris, Groupe Socoda présentait ses Paac 2015 à l'ensemble des adhérents de sa branche décoration aux fournisseurs concernés. Si les opérations commerciales restent semblables à celles organisées en 2014, Socoda a tenu à sensibiliser les fournisseurs sur la nécessité de s'investir davantage, notamment en valorisant leurs innovations. Une façon d'illustrer la nouvelle signature du groupement : « L'Homme au cœur de l'innovation ».

Président du directoire de Groupe Socoda, Philippe de Béco a ouvert la présentation des Paac 2015 (Plan d'Actions et d'Animations Commerciales) en insistant sur l'importance de l'innovation, notamment dans la stratégie de développement du réseau qui, depuis plusieurs années, est axée sur le Business Durable, c'est-à-dire l'association de l'économie, de l'écologie et donc de l'innovation. Déjà en 2014, le groupe avait placé le Business Durable au centre de ses Paac en établissant la Charte du fournisseur responsable qui a été signé par 55% des industriels référencés. « Il nous faut sans cesse anticiper les mutations, réinventer les relations commerciales avec audace et courage, être créatif dans les décisions à prendre et se remettre en question. L'innovation qui sert l'homme et la planète est un réel progrès », a d'ailleurs tenu à expliquer Philippe de Béco.

Favoriser le cross-canal

Pour mieux diffuser l'innovation ainsi que tout le plan de vente des adhérents de la branche Décoration, Groupe Socoda privilégie un circuit multicanal associant à la fois le point de vente et internet. Le groupe a en effet conscience des points forts de ses agences, que ce soit en termes d'accueil, d'écoute, de solutions, de proximité, de formation... sans toutefois tourner le dos au numérique qui apporte pour sa part une très grande visibilité de l'offre. De ce fait, Groupe Socoda invite ses adhérents à favoriser le cross-canal en combinant les différents modes de commercialisation sans qu'ils se fassent concurrence. Pour cela, le groupe vient de développer un nouveau portail web qui cible les artisans et les grands comptes et comprend une géolocalisation permettant de trouver l'adhérent le plus proche, un guide des solutions et la possibilité de commander et réserver en ligne des produits. A cela s'ajoute également la mise en ligne d'une web TV reprenant des vidéos dédiées aux artisans avec une chaîne dédiée par corps d'état et une chaîne plus corporate qui reprend les valeurs du groupe. Enfin, une application mobile de géolocalisation est également disponible pour localiser rapidement les adhérents les plus proches des chantiers.

Etablir des projets ambitieux

Résolument décidé à anticiper sur les tendances futures du marché, Groupe Socoda a mis en place un laboratoire de réflexion qui va étudier la faisabilité de projets ambitieux. Baptisé le Cube, il remplit six fonctions principales : échanger avec les fournisseurs sur leurs stratégies et leurs visions du métier en fonction des évolutions du marché ; réaliser une veille marché et en tirer des perspectives ; analyser et anticiper les comportements d'achat des clients ; réfléchir ensemble sur des projets communs ; réinventer les actions commerciales ; professionnaliser les métiers des

adhérents et des clients pour répondre aux évolutions des réglementations. Pour cela, des comités de pilotage des branches du Groupe Socoda se réunissent régulièrement en présence du président de la branche Décoration, Frédéric Thérond (société Thérond Décoration) et de plusieurs adhérents pour mener des réflexions, faire un point sur les perspectives et discuter des besoins et attentes des adhérents et fournisseurs.

Des Paac 2015 déjà éprouvés

Concernant les outils mis à disposition des adhérents pour promouvoir leur offre et dynamiser leur vente, Groupe Socoda s'appuie sur des opérations structurantes, à savoir : les catalogues Experts qui sont 100% personnalisables par l'adhérent parmi un choix de douze thèmes et font l'objet de six vagues de publication ; le catalogue Thématique Métier qui s'oriente soit sur le petit outillage du peintre soit sur celui du solier et qui est personnalisable selon le plan de vente de l'adhérent.

A ces deux catalogues s'ajoutent également l'organisation d'opérations promotionnelles comme les 100% travaux d'extérieur et 100% travaux d'intérieur qui regroupent les meilleures offres fournisseurs afin de proposer des promotions à prix exceptionnels. Des opérations exclusives Socoda/fournisseur et réservées aux adhérents seront aussi déployées tout comme des promotions flash qui, ciblées et très ponctuelles, sont déclenchées à l'initiative de l'adhérent.

A noter que durant toute la présentation de ces Paac, Groupe Socoda a donné la possibilité aux fournisseurs et adhérents de répondre, via le téléphone portable, par oui ou par non à différentes interrogations. Ainsi, à la question « Compte-tenu des innovations qui vous ont été présentées, êtes-vous convaincu de l'orientation des Paac 2015 ? », 80% des votants ont répondu « oui », Frédéric Thérond proposant au groupement de tout faire pour convaincre les plus réticents à changer d'avis sans décevoir ceux qui sont déjà convaincus.

ND

La branche Décoration de Socoda

- 30 entreprises adhérentes
- 146 points de vente
- plus de 310 millions d'euros de CA
- 67 fournisseurs référencés
- 5 nouveaux adhérents : Euro Peintures, Périf Décor, Cap Color, Comptoir Landais de Peinture, Sud Color

Groupe Socoda signe un accord avec Ifeco

Groupe Socoda vient de signer un accord avec Ifeco, centre de formation expert de la performance énergétique, dans le but d'accompagner les clients du réseau dans le processus de qualification RGE (Reconnu Garant Environnement). Dans le cadre de ce partenariat, les membres du réseau souhaitant proposer à leurs clients les formations FEEBat (Formation aux Economies d'Energie des Entreprises et artisans du Bâtiment) et Qualit'EnR ont désormais à leur disposition une offre complète clé en main avec des supports de communication, de l'information clients, l'organisation des sessions et de formations sur site et l'accompagnement des entreprises dans la gestion de leur dossier de qualification.

