

LE GROUPE SEB se lance dans la vente à domicile et ouvre un centre All-Clad à Selongey

Thierry de La Tour d'Artaise, président-directeur général du Groupe SEB, est venu en personne à Selongey pour inaugurer le premier centre de vente à domicile All-Clad. Un nouvel axe fort de développement pour le groupe français d'électroménager.



Symboliquement, le Groupe SEB a rénové la maison d'Antoine Lescuré (parmi les fondateurs de la Société d'Emboutissage de Bourgogne), au cœur de Selongey, pour y installer le premier centre de vente à domicile All-Clad. Une plaque commémorative a été installée sur la façade. Photos M. G.



Philippe Crevoisier, directeur général produits et innovation, Laurence Febvre, responsable du centre de Selongey, et Thierry de La Tour d'Artaise, président-directeur général du Groupe SEB.



Thierry de La Tour d'Artaise évoque la stratégie omnicanale de SEB « pour offrir aux clients la possibilité de consommer grâce à une diversification des moyens de commercialisation (achats en ligne, magasin, showroom, vente à domicile, etc) ».



Nathalie (à g.), en compagnie de deux de ses collègues vendeuses. Elles font partie de la nouvelle équipe de Selongey.



Le grill All-Clad est un produit novateur. SEB l'annonce comme étant « un grill qui est capable de détecter la quantité et l'épaisseur des aliments et d'ajuster leur temps de cuisson en fonction ».

All-Clad, c'est en fait une marque américaine acquise en 2004 par le Groupe SEB. Elle commercialise des articles culinaires très haut de gamme. C'est à elle que l'on doit la mise au point d'un grill électrique multifonctions. Un produit que la marque va tenter d'installer en France uniquement par le biais de la vente à domicile, canal dans lequel SEB fait donc sa première incursion.

« La vente directe est aujourd'hui en pleine croissance »

« Pourquoi la vente à domicile ? Parce que le Groupe SEB se doit d'y être, précise d'emblée le président-directeur général Thierry de La Tour d'Artaise. C'est le troisième canal de distribution en France qui représente un chiffre d'affaires annuel de près de 5 milliards d'euros en 2017. » Et, dans cet état des lieux, la gastronomie et l'univers culinaire représentent 32 % du chiffre d'affaires de la vente à domicile.

« La vente directe est aujourd'hui en pleine croissance, poursuit-il. Elle a créé 31 700 emplois nets en France en 2016, auxquels s'ajoutent 63 000 emplois indirects

dans les fonctions supports des entreprises. Si l'activité n'est pas principale pour le groupe SEB, le potentiel est réel. »

Selongey et Chalon-sur-Saône pour se lancer

Le grill All-Clad est vendu - par une équipe de 30 vendeuses - au prix de 299 euros. Et Laurence Febvre, responsable du site de Selongey, de rappeler que « l'ambition est de passer à 60 collaborateurs. Nous avons, ici sur Selongey, créé un lieu dans lequel nous accueillons nos candidates à la vente. Nous leur dispensons deux formations. La première sur l'utilisation du grill et la seconde sur les techniques de vente. Après quoi, elles seront en mesure d'aller sur le terrain. Ce site de Selongey nous permet aussi de mettre en place des ateliers culinaires pour nos clients ».

Selongey est donc depuis quelques mois maintenant un site pilote, au même titre que Chalon-sur-Saône, où un centre a également été ouvert. Si l'essai est transformé, SEB pourrait rapidement dupliquer le dispositif à travers le pays et étoffer l'offre. Pour l'instant, le grill est en effet le seul produit vendu par ce

canal mais le catalogue devrait s'enrichir d'une autre référence dès 2019.

Michel GIRAUD

Nathalie : « Je fais cela pour partager et rencontrer des gens »



Nathalie fait partie de la nouvelle équipe recrutée à Selongey pour le projet All-Clad. « J'ai découvert la vente à domicile il y a deux ans. Je fais cela en plus de mon activité,

en complément de salaire, mais aussi pour partager et rencontrer des gens. La vente à domicile me permet d'adapter mes ateliers à mon emploi du temps, de gérer mes rendez-vous comme je le souhaite. En général, je fais trois ou quatre ateliers dans le mois. » Chez SEB, on estime que les vendeuses All-Clad pourront disposer d'un complément de salaire de 300 à 800 euros par mois selon leur niveau d'activité.