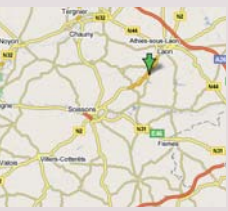


## une *femme* de la distribution automatique



Sur la route de Bruxelles, entre Soissons et Laon, la société SDA Eliard, entreprise familiale, déploie son activité sur quatre départements : l'Aisne, l'Oise, la Marne et la Somme. Sabine ELIARD, la "fille de la maison", nous parle de son expérience.



### **Votre père, votre mère, votre frère et maintenant vous-même... toute la famille Eliard vit au rythme de la distribution automatique...**

SDA ELIARD est en effet une affaire familiale qui existe depuis 1975. Créée par mon père, mon frère l'a de suite rejoint et c'est lui qui aujourd'hui en tient les rênes. J'ai quitté le métier de commerçante que j'ai exercé pendant 13 ans pour les rejoindre à mon tour car le besoin en approvisionnement se faisait sentir. J'ai donc exercé le métier d'approvisionneur pendant plusieurs années, une profession dont j'ai beaucoup apprécié le côté autonome et la relation directe avec le consommateur. L'approvisionneur est le premier interlocuteur, c'est à lui qu'incombe l'image de l'entreprise par son respect strict des règles d'hygiène et son côté relationnel. Il faut avouer que les clients apprécient en général la méticulosité des femmes.

La société prenant de l'ampleur, je me suis consacrée ensuite au commercial ainsi qu'à la gestion pour prendre la relève de ma mère. Nous avons aujourd'hui 3 employés dont d'ailleurs une femme approvisionneur, avec lesquels nous essayons de maintenir le plus possible une relation de confiance et de responsabilité.

### **Que retirez-vous de cette profession en tant que femme ?**

Cette activité m'a permis de m'épanouir car les relations avec la clientèle que ce soit dans mon expérience d'approvisionneur ou aujourd'hui dans mes démarches commerciales, permettent de côtoyer des personnes de tout niveau social. La prospection de nouveaux clients nous met au contact de chefs d'entreprises, d'artisans ou de toutes petites structures. Mais quelle que soit la taille de l'entreprise, notre démarche est toujours la même : proposer des produits et un matériel de qualité. Notre proximité est également un plus dans notre négociation. Négocier un nouveau marché me motive énormément. C'est un challenge et une grande fierté pour moi face à des clients exigeants et assez peu enclins à la diversification...

### **Votre expérience de commerçante a certainement été un atout dans vos rapports avec la clientèle ?**

Face à la concurrence, il faut savoir toujours rester à l'écoute et faire preuve de patience et de compréhension dans les négociations et les doléances, deux qualités héritées de mon expérience dans la vente. Nos clients apprécient énormément la qualité de notre service et notre rapidité d'intervention. Je suis leur interlocuteur privilégié, toujours à leur écoute que ce soit pour une demande d'intervention ou pour toute autre demande de complément ou de renouvellement de matériel. Ils nous sont fidèles car ils apprécient notre réactivité. Je laisse le soin à mon frère de traiter avec les fournisseurs afin qu'ils nous proposent de nouveaux produits et de nouvelles machines correspondant à leurs attentes.

### **Vous avez adhéré à la chambre syndicale en 2000. Pourquoi cette démarche ?**

La gestion d'une entreprise nécessite de maîtriser à fond les lois et obligations de notre métier et de se tenir informés des nouvelles réglementations. Elle doit nous défendre et nous informer des lois en vigueur, des règles d'hygiène, de l'évolution du marché.

La chambre syndicale répond à cette demande. Notre seul regret est d'être un peu isolés et de ne pas avoir plus souvent l'occasion de participer à des réunions entre gens de la profession.

A quand une réunion à Laon par exemple ?

Chaque mois sur le site [www.navsa.fr](http://www.navsa.fr) et dans l'Extrait, un adhérent nous parle de son expérience de la DA .

