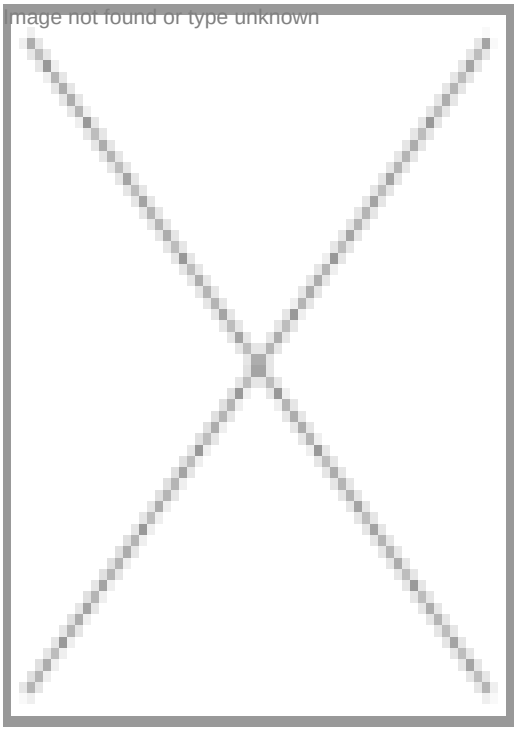
novembre 2016

Covepro

L’exclusivité Timberland Pro

Distributeur exclusif de la marque Caterpillar sur le sol français, la société Covepro étend son offre avec une deuxième marque premium, Timberland Pro, une nouvelle proposition commerciale qui va lui donner une position de choix auprès de la distribution.



?Rachetée il y a trois ans par Guillaume Wambergue, la société Covepro, historiquement un grossiste en EPI pour des distributeurs de petite et moyenne importance, possède également à son portefeuille la distribution exclusive sur notre territoire de la marque Caterpillar pour ses collections de chaussures et de vêtements de travail. A partir du 1er avril prochain, cette deuxième activité de distribution de marque va prendre une nouvelle envergure avec la diffusion en exclusivité sur la France des chaussures Timberland Pro.

L’accord de licence conclu entre les groupes Timberland et Honeywell pour la marque Timberland Pro n’a en effet pas été reconduit à la fois pour la partie vêtements, il y a deux ans, et pour la partie chaussures avec extinction du contrat à fin mars prochain pour la France. Pour servir au mieux le marché, le choix du nouveau distributeur exclusif de Timberland Pro pour l’Hexagone s’est porté sur la société Covepro qui commercialisera ainsi la marque américaine dès avril prochain ; un partenariat logique et prometteur pour Guillaume Wambergue, au regard des résultats de la société britannique Footsure qui possède déjà les deux marques Caterpillar et Timberland Pro à son catalogue (la date de cession des contrats de licence liant Timberland et Honeywell a différé selon les pays).

Structurer la force commerciale

Avec aujourd’hui deux marques de forte notoriété en distribution exclusive, un large portefeuille de marques de premier plan dans son activité grossiste et une marque propre portée sur différents équipements, la société Covepro a des ambitions légitimes de développement et une structuration de l’entreprise est en cours pour accompagner cette croissance annoncée.

C’est ainsi que début novembre, un poste de directeur commercial a été créé avec l’embauche de Bruno Gallard, qui occupait auparavant cette même direction chez le fabricant d’outils pour carreleur Rubi. Sa premier mission sera de structurer la force commerciale de l’entreprise, à ce jour sous-dimensionnée pour l’objectif à venir, et de bâtir une stratégie de développement afin de positionner Covepro de façon optimum sur son marché qui couvre la quincaillerie et la fourniture industrielle, les négoces matériaux, et les grandes surfaces de bricolage. Pour ce dernier secteur,

il est ainsi envisager de scinder l’offre Caterpillar entre les circuits professionnels et le grand public. Parallèlement, les gammes vont être affinées avec des produits spécifiquement élaborés pour le marché européen.

La croissance de Covepro doit également tenir compte de l’acquisition récente par Guillaume Wambergue de la société belge Brands & Safety qui distribue sur les pays du Benelux les marques Base, Caterpillar, Dewalt et prochainement Timberland Pro. Outre l’apport de chiffre d’affaires, cet achat va notamment amener Covepro à déménager son centre logistique, aujourd’hui implanté sur Trappes (78), vers la ville de Nogent Le Roi (28) pour servir de plate-forme globale France et Benelux.

FB