janvier 2012

Cofaq

Aller plus loin dans le cadre Addok

Le 29 novembre dernier, Cofaq et Socoda organisaient une rencontre avec les cent premiers fournisseurs référencés par Addok, la super-centrale d'achats créée en commun. Une première qui permit aux dirigeants des deux groupements de tirer le bilan de ces quatre années de coopération et de réaffirmer leur volonté de poursuivre le travail commun et d'ouvrir de nouvelles perspectives d'actions.

« Au début des années 2000, les industriels donnaient le ton en matière de rapprochements et de fusion, rapidement suivis par les enseignes intégrées de la distribution. Pour rester indépendants, il était indispensable de regrouper nos efforts en matière d'achats si l'on voulait rester compétitifs ». Ainsi Philippe de Beco, Président d'Addok et du directoire de Socoda rappelait-il la genèse de l'alliance des groupements Cofaq et Socoda au sein de la super-centrale. Même marché (la quincaillerie, l'outillage et la fourniture industrielle), même indépendance, mêmes fournisseurs et mêmes défis à relever face à la concurrence… Cofaq et Socoda poursuivent également le même objectif d'aider leurs adhérents à mieux répondre aux attentes de leurs clients professionnels et à gagner en compétitivité pour assurer leur développement. Dans le cadre d'Addok, les deux groupements travaillent ensemble au référencement de fournisseurs, aux conditions générales d'achats, aux remises de fin d'année et à la mise en place d'opérations de massification des achats.

Un volume d'achats en progression régulière

Avec au total près de 600 points de vente et un chiffre d'affaires global de 1 360 Me, Addok occupe la place de leader des indépendants sur le marché de la distribution avec 21% de part de marché, comme le rappelait Thierry Anselin, directeur général de Cofaq. Les résultats du travail commun des acheteurs des deux groupements au sein d'Addok sont là : le volume d'achats avec les marques des quelque 150 fournisseurs référencés Addok a progressé de plus de 10% par an depuis trois ans, les premières opérations volumes ont été mises en place avec succès et le centre logistique Hex Appro de Cofaq en région parisienne a été ouvert aux adhérents Socoda pour permettre une meilleure réactivité sur tous les produits référencés Addok.

Vers de nouveaux accords de partenariat

Pour autant, compte tenu de la crise et des effets de la LME, les deux groupements ont la volonté d'aller plus loin dans la coopération et proposent aujourd'hui à leurs fournisseurs communs la mise en place de nouveaux accords de partenariat. Des actions destinées à renforcer les performances des marques sur les deux réseaux, une meilleure circulation de l'information sur les ventes en provenance du terrain, l'accompagnement simultané du lancement d'une innovation ou le relais systématique de la stratégie des fournisseurs sur les deux réseaux figurent parmi les pistes évoquées lors de cette première rencontre sous la bannière Addok.

Une volonté clairement reprise en conclusion de cette rencontre par Denis Taillardat, le président de Cofaq, dans son message aux fournisseurs présents : « Nous voulons que nos forces commerciales respectives se complètent, nous voulons apprendre à mieux travailler avec vous, nous voulons que nos dynamiques commerciales s'enrichissent les unes les autres pour gagner

ensemble de nouvelles parts de marché. Si nous sommes bien conscients que la qualité et la compétitivité de nos réseaux relèvent largement de la puissance de vos marques, nous sommes également convaincus que nos réseaux d’indépendants sont une chance de premier ordre pour elles ».