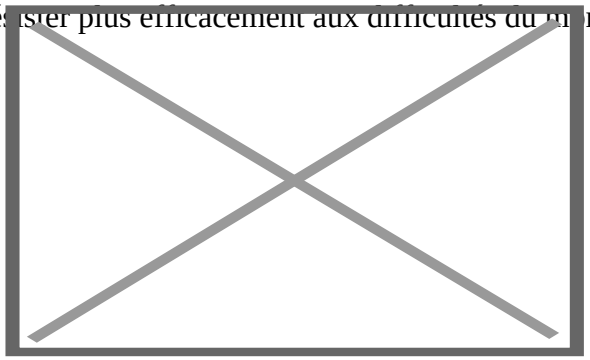
septembre 2012

Cofaq

2011, une année phare pour le groupement

L'Assemblée générale de Cofaq tenue le 25 juin dernier au Futuroscope fut l'occasion pour son président Denis Taillardat de rappeler que 2011 fut pour la centrale « une année structurante et marquée par des résultats exceptionnels ».

L'activité de la centrale Cofaq s'est en effet établie en 2011 à 260 Me, soit 3% de plus qu'en 2010 et 6,5% de plus qu'en 2008. De très bons résultats qui, pour Denis Taillardat, vont permettre aux adhérents Cofaq de résister plus efficacement aux difficultés du moment et de franchir la crise.



Des réalisations majeures

L'année 2011 fut également structurante pour la centrale de par les réalisations majeures qu'elle a menées et que nous rappellerons ici. D'abord, la création de la filiale Fico, la société destinée à consolider et pérenniser le réseau en aidant les adhérents dans leur développement et en favorisant le maintien des adhérents dans le réseau quand se pose la question de la cession de leur entreprise ; la création de la société Master Pro Grands Comptes pour permettre aux adhérents du pôle professionnel de Cofaq de répondre à des appels d'offres nationaux ; la consolidation de l'équipe du siège qui s'est étoffée de compétences nouvelles dans le domaine des achats et de l'accompagnement au mieux-vendre ; le lancement de deux démarches indispensables pour la compétitivité du groupement, la certification ISO 9001 et l'engagement sur la voie du développement durable ; l'optimisation de la logistique avec un audit d'organisation mené par un cabinet spécialisé sur les deux centres de distribution Hex Appro à Bobigny et DPC à Naintré, suivie d'une réorganisation de l'activité ; la consolidation de l'alliance avec Socoda à travers notamment l'organisation d'une première matinée « Partenaires Addok » qui a réuni en novembre dernier plus de cent fournisseurs majeurs à Paris ; le renforcement de la politique d'enseigne, tant sur le réseau grand public que professionnel, avec une plus grande visibilité sur le marché local et une meilleure efficacité des actions promotionnelles et enfin, une refonte globale des systèmes d'information permettant aux entreprises adhérentes d'accéder à la vente multicanale.

Maintenir le client au cœur de la stratégie

Thierry Anselin, Directeur Général de Cofaq, a quant à lui présenté aux près de 200 participants présents à l'AG Cofaq les principales perspectives de la centrale pour les trois années à venir, rassemblées dans un projet en plusieurs points pointant vers le même objectif : maintenir le client au cœur de la stratégie. Le point fort de ce projet réside dans le développement du réseau avec de puissantes enseignes et l'arrivée de nouveaux adhérents, groupes d'indépendants ou d'investisseurs. Parmi les autres axes de développement

évoqués figurent l'intensification de la formation avec la création par Cofaq de l'Ecole de la Performance, une meilleure intégration de la logistique dans le fonctionnement général et l'intégration de tous les nouveaux outils destinés à optimiser la relation clients.

DT