février 2013

Cofaq

250 points de vente en 2013

Avec onze nouveaux magasins en 2012, le réseau Master Pro se fixe le cap des 250 points de vente en 2013. Fort de cette évolution, le groupe a réuni en janvier à Poitiers ses fournisseurs autour du thème : Cofaq, générateur de croissance.

L'année 2012 à peine terminée, le réseau Master Pro se donne déjà de nouveaux objectifs : continuer sur la même dynamique et franchir le cap des 250 points de vente dès 2013. Déjà sur l'année passée, la division professionnelle du groupement Cofaq a sensiblement renforcé son maillage avec onze nouveaux magasins Master Pro, ce qui lui a permis de clore l'année autour de 223 points de vente, avec un chiffre d'affaires vente de 625 millions d'euros, en hausse de 2,5%.

Pour rappel, ces onze ouvertures ont concerné Master Pro, Master Pro Mastermat et Master Pro Comptoir. Ainsi, l'enseigne Master Pro s'affiche aujourd'hui sur les magasins de six entreprises : Cherrier à Heillecourt (54), Cottin à Vannes (56), FIC à Ferrière-la-Grande (59), Figomex (Master Pro et Master Pro Expert EPI) à Montoir-de-Bretagne (44), Ric Services à Cormontreuil (51) et FIP à Chauny (02). Deux ouvertures concernent Master Pro Mastermat qui propose un concept de magasin en outillage professionnel au sein des négoces de matériaux : Chavigny à Cour-Cheverny (41) et CMA à Yzeures sur Creuse (37). Pour finir, le réseau s'appuie également sur trois nouveaux Master Pro Comptoir, l'enseigne pépinière de Master Pro : Sommabère à Condom (32), Gexfis à Saint-Genis-Pouilly (01) et Goujon-Lallemand, à Dompierre-sur-Besbre (03).

Générateur de business

Par ailleurs, le 15 janvier dernier, le groupe Cofaq a réuni au Futuroscope de Poitiers près de 300 industriels pour une rencontre autour du thème : « Cofaq, générateur de business ».

« Après une année 2012 basée notamment sur le développement du réseau et la croissance de son chiffre d'affaires, le Groupe Cofaq aborde 2013 avec la confiance d'un partenaire totalement mobilisé pour consolider sa progression. Son parti-pris ? Réinvestir directement tout ce qui est dans le cadre de ses négociations avec les fournisseurs référencés, dans les outils du mieux-vendre en magasin, sur le terrain des consommateurs ou des acheteurs professionnels » a indiqué Thierry Anselin, directeur général de Cofaq dans son discours d'ouverture.

Selon lui, cette matinée a fourni l'occasion au groupe de démontrer notamment la réactivité des indépendants en période de crise, les performances commerciales réalisées par les enseignes Brico Pro et Master Pro en 2012, les avancées de Cofaq dans le domaine du multi-canal et l'efficacité d'un modèle partenarial pour assurer différents services et amortir l'effet de la LME chez les adhérents.

Agnès Richard

Table-ronde

Le 15 janvier, une table ronde a permis aux fournisseurs et adhérents Cofaq de débattre sur le thème suivant : La politique Cofaq répond-elle à votre conception du développement ? En cette période de crise, qu'attendez-vous du réseau Cofaq en 2013 ? Comment comptez-vous coopérer, notamment sur le terrain des magasins ?

Assistaient à cette table ronde : Garo Sirabyan, directeur des Ventes Centrales et Groupements de Bosch, Stéphane Roïg, directeur commercial France de Facom, Yves Pajot, directeur des ventes de Kärcher et Paul Seignolle, directeur général de Sidamo pour les fournisseurs. Stéphane Danaire, PDG de la société Sofibac, Jean-Paul Freville, directeur général de la société Revert et Denis Taillardat, PDG de la société Gervais Master Pro (78) représentaient le réseau Cofaq.

Un magasin innovant

Disposant d'un stock de 15 000 références, le nouveau magasin Master Pro Cherrier à Heillecourt (54) joue la carte de la proximité avec sa clientèle. Le traditionnel comptoir a disparu au profit de deux points d'accueil. Le client professionnel bénéficie d'une libre-circulation en vente assistée (800 m2) : il fait son choix directement en rayon avec les conseils d'un vendeur équipé d'un terminal portable.

Ce magasin développe également un service inédit « Mastercase », qui permet aux clients de retirer leurs commandes dans un casier sécurisé de 7h à 22h. Le client peut ainsi terminer sa journée de travail avant de retirer, en toute liberté, sa commande de fournitures.

Dirigée par Claude Fresse, l'entreprise Cherrier s'inscrit également dans une démarche de développement durable : isolation renforcée, tri des déchets, collecte des piles, batteries et

machines électroportatives.

Master Pro sur Expoprotection

Pour la troisième année, l’enseigne Master Pro Expert EPI a exposé sur le salon Expoprotection. « Au delà de la visibilité que cette participation nous donne sur le marché de la protection individuelle, notre objectif est de rencontrer les interlocuteurs grands comptes, achat et sécurité, conformément à la démarche que nous avons engagée depuis deux ans» explique Vianney Hamoir, directeur de la division professionnelle de Cofaq. «Notre objectif est également de recruter des distributeurs car nous cherchons aussi à conforter nos positions sur les marchés du bâtiment, de la FI et de l’EPI. Nous avons déjà une bonne présence nationale mais nous devons encore renforcer notre présence dans certaines zones ».

L’enseigne annonce également le lancement de la collection thématique Des Risques Des Solutions qui se traduira par l’édition sur deux ans de sept catalogues d’une soixantaine de pages, ciblés métiers, à commencer par le BTP. «Cela traduit notre volonté d’avoir un discours orienté client, adapté à chaque typologie de clients ».