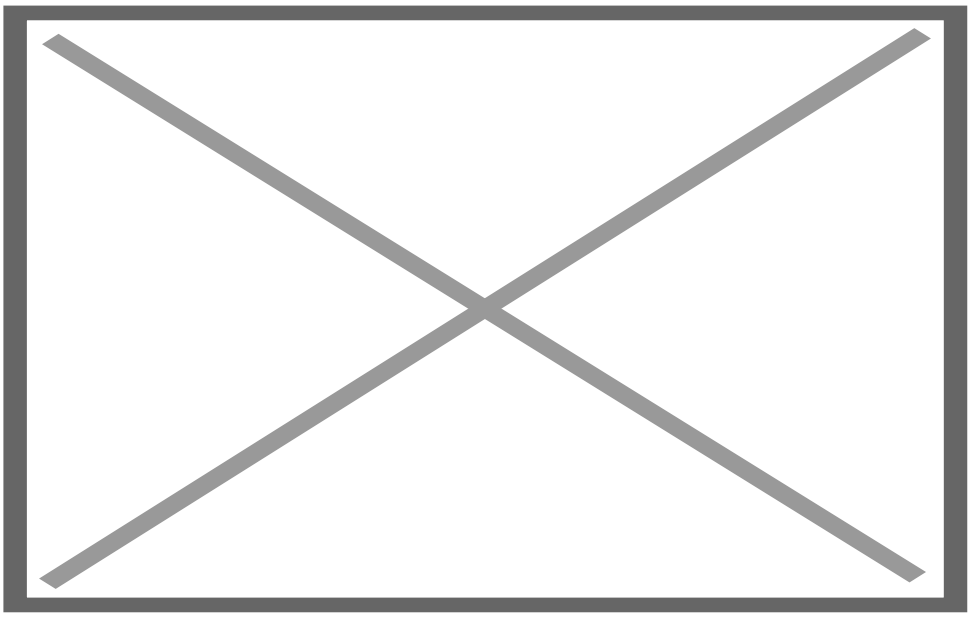
juillet 2023

Cofaq

DOSSIER - Les grands enjeux de la fourniture industrielle

Configuré pour grandir

Pourvu d'une nouvelle gouvernance depuis l'année dernière, le Groupe Cofaq montre aujourd'hui le visage d'un groupement conscient de sa force qui assume sa position de champion dans ses relations commerciales. Nouvelle organisation interne, nouvelle logique de référencement, nouveau salon, nouveaux réseaux partenaires, il grandit et entend recueillir les fruits de son expansion.



Depuis notre article de juillet dernier dans lequel avait été ébauchées les grandes lignes du programme d'amélioration prévu par Laurent Huntzinger, le nouveau directeur général du Groupe Cofaq nommé en mars 2022, le groupement a fait montre d'un dynamisme incontestable pour optimiser ses différents process, des achats jusqu'à la vente.

L'opportunité VIP

Cette détermination a été visible dès septembre dernier lors de la Matinée Fournisseurs organisée à la Maison de la Mutualité à Paris où étaient conviés 170 des fournisseurs référencés sélectionnés pour leur engagement avec la centrale. Il leur a été proposé de magnifier cet engagement en devenant les partenaires VIP Bronze, Argent ou Or selon leur implication. Les fournisseurs ainsi identifiés auraient une visibilité supérieure au sein de tous les réseaux du Groupe Cofaq, profitant à plein de la volonté de ce dernier d'atteindre le milliard d'euros d'achats d'ici quelques années. Ils s'engageraient dans le même temps à faire des efforts supplémentaires au profit du groupement, comme par exemple établir pour le salon d'enseignes 2023 des conditions commerciales établies à partir des prix d'octobre 2022 et non de janvier 2023. C'était un contrat gagnant gagnant qui était proposé, « un amplificateur de croissance » pour reprendre les mots de Laurent Huntzinger, et il a été compris comme tel par les fournisseurs puisque la première vague a permis d'approuver 74 fournisseurs sur ces trois rangs. « Depuis, ces fournisseurs sont tous en progression au sein de Cofaq » comme le précise Laurent Huntzinger.

Jusqu'au Cofacate Platinum

Les résultats de cette stratégie VIP ont été véritablement perceptibles lors du Salon Cofaq de février qui était pour la première fois cette année délocalisé de Poitiers, siège historique de la coopérative, vers Lyon. Tous les fournisseurs VIP avaient reçu leur mascotte, un suricate rapide et agile rebaptisé Cofacate, décliné dans les différentes teintes décrivant leur niveau Bronze, Argent ou Or. Parallèlement, des parcours au sol reliaient ces exposants premium, qui avaient également accès à une webTV pour faire leur promotion auprès des adhérents. Symbole de la réussite des packs VIP proposés par le Groupe Cofaq, ce Cofacate est devenu la

mascotte officielle du groupement avec un modèle déposé à l'INPI. Il trône au siège du Groupe avec une statue de 3,5 m de hauteur et a été décliné en trois couleurs avec le rouge vif pour la partie Master Pro, le bleu pour Bricopro et le vert pour Epagri.

Ces packs VIP sont destinés à évoluer avec en premier lieu une augmentation du nombre de fournisseurs qui relèveront de cette classification. L'objectif est d'atteindre les 100 partenaires premium à l'issue de la prochaine campagne de recrutement, avec une sélection rigoureuse : « *Nous offrons aujourd'hui à nos partenaires un potentiel élargi de négociations grâce à l'ampleur du Salon qui va encore s'agrandir début 2024 pour fêter notre 70e anniversaire, mais aussi au regard des différents partenariats que nous avons mis en place cette année. Donc être un partenaire Cofaq se mérite : notre cartographie du parc fournisseurs se basera sur deux types de critères?: Critères de performance?et Critères de désirabilité, leur capacité de s'aligner avec nos valeurs et leurs ambitions vertueuses en matière de politique RSE* ». Par ailleurs, le nouveau niveau évoqué brièvement lors du...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue