octobre 2024

Cofaq

Une Journée Partenaires engageante

Le jeudi 19 septembre 2024, le Groupe Cofaq a organisé à Villeurbanne sa troisième Journée Partenaires, un événement qui a rassemblé plus de 400 fournisseurs de référence. Lors de cette rencontre qui visait à renforcer les liens de coopération afin de poursuivre une marche en avant commune, le Groupe Cofaq a tracé un tableau complet de ses projets et des engagements qu'il attendait en retour de ses partenaires.

Débutée à 10 h du matin pour s'achever vers 16 h, la troisième Journée Partenaires du Groupe Cofaq s'est présentée sous une configuration particulière avec une esplanade carrée centrale depuis laquelle les intervenants s'adressaient à leurs interlocuteurs fournisseurs placés en extérieur, une façon d'expliciter la vision à 360° du groupement qui a comme vocation de trouver des axes de développement dans la totalité de ses process.

Depuis ce point central, la rencontre a débuté avec l'intervention commune d'Eric Champion (Président) et de Laurent Huntzinger (Directeur général) qui ont rappelé la trajectoire de mutation profonde et stratégique du Groupe Cofaq engagé depuis trois ans dans sa transformation en une entreprise servicielle d'excellence, une évolution menée a priori avec succès : « *Nous avons posé des bases solides et nous approchons de l'excellence opérationnelle, comme l'indiquent les 82% d'avis positifs recueillis auprès des adhérents lors de notre dernière enquête de satisfaction. Une excellence qui est à la fois la réussite de nos adhérents et la vôtre (les fournisseurs NDLR). Tout ce travail, qui reflète les valeurs entrepreneuriales du groupement, est réalisé au profit d'un commerce indépendant de proximité, cœur battant des territoires et de source de soutiens et d'emplois locaux. Les adhérents indépendants apportent de nombreux services, parmi lesquels le choix des fournisseurs. Ils sont votre bras armé sur le marché.* »

Après cette introduction dynamique, l'ordre du jour en neuf points a été donné par François-Xavier Druenne, directeur supply chain, avec un programme abordant de nombreux sujets. Il comprendra la présentation des réseaux pour aller jusqu'à la satisfaction des adhérents en abordant la data, la visibilité, les animations, autant de notions qui appellent une grande coopération entre le distributeur et ses fournisseurs, et par extension des exigences réciproques fortes. Cinq trophées seront distribués le long des exposés pour récompenser l'innovation, l'engagement RSE, la performance et la dynamique commerciale des fournisseurs, le dernier venant couronner la société ayant apporté la plus grande satisfaction globale (cf. encadré). De nombreux intervenants, des directeurs de réseau jusqu'aux category managers se succéderont pour présenter tous ces points en s'adressant directement aux fournisseurs, en indiquant à chaque fois les enjeux de chaque dossier et les implications pour chacun.

Cinq réseaux et trois marchés

Nous n'allons pas refaire ici la présentation du Groupe Cofaq dans son intégralité mais seulement reprendre des points saillants de cette communication, sans non plus reprendre obligatoirement le même ordre d'exposé pour gagner en facilité de lecture. L'introduction a classiquement porté sur la présentation des cinq réseaux du Groupe Cofaq avec Master Pro, Securom, Epagri, Distribution du Bâtiment et Bricopro qui s'adressent à trois grands marchés qui sont le professionnel, le grand public et les collectivités, un rappel de la force du groupement qui s'appuie aujourd'hui sur plus de 900 points de vente. Toujours conquérant, le Groupe Cofaq a l'intention de poursuivre le recrutement d'adhérents, de faire évoluer ses référencements pour s'adapter aux besoins des clients et de développer de nouveaux services créateurs de valeur.

Pour le recrutement de nouveaux adhérents, la recherche est assumée comme sélective avec une préférence donnée à l’entrepreneur plutôt qu’à sa société. Sur la dernière période, la moitié des dossiers ont ainsi été stoppés avant le stade de l’adhésion. Depuis le début de l’année 2024, plus de trente-cinq points de vente ont rejoint le Groupe Cofaq et la projection est de cinquante pour l’année entière.

Master Pro, Securom, DB, Epagri, Bricopro

Plus spécifiquement, le réseau Master Pro, comme l’indique le responsable marché industrie et bâtiment Philippe Robinet, est le plus important du groupement en termes de chiffres d’affaires et compte plus de 250 points de vente. C’est un acteur incontournable de la quincaillerie et de la fourniture industrielle en France.

S’adressant comme lui aux professionnels comme aux collectivités, le réseau Securom comporte 35 points de vente. Ainsi que le souligne sa responsable de marché Claire Buguaud, il s’agit d’un réseau avec une forte identité d’expertise et de services sur mesure. Il suit une feuille de route ambitieuse pour augmenter son maillage national. Au titre des évolutions marquantes de 2024, il faut signaler le démarrage de...

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