octobre 2015

Cofaq Hex-Appro

Accueil / BBI / Distribution / Cofaq

Fort sur ses bases

Le chantier logistique de Cofaq devrait être finalisé sur le premier semestre 2016 avec la mise en service de la plate-forme de Naintré (86). Mais déjà, le centre de distribution de Bobigny (93) est opérationnel. Il dispose aujourd'hui de 17 000 références, avec des gammes renforcées notamment sur les secteurs quincaillerie-bâtiment et LS négoce matériaux. Cette restructuration répond à la montée en puissance de la branche professionnelle du groupe et s'inscrit au cœur de son plan stratégie à cinq ans, Cap 2018.

La refonte de la supply chain du groupe Cofaq commence à prendre concrètement forme. Après un travail de deux ans, mené tambour battant, Hex-Appro, la plate-forme du groupement située à Bobigny, en région parisienne, est désormais opérationnelle sous sa nouvelle envergure. Elle se déploie sur une surface de 5 600 m2, grâce à l'adjonction d'un bâtiment mitoyen de 1 600 m2, et ses nouveaux équipements, notamment une structure avec mezzanine particulièrement bien adaptée à une logistique de détail, se hissent fièrement dans l'entrepôt. Les emplacements se remplissent ainsi peu à peu des références qui, le temps du chantier, ont dû migrer à d'autres endroits dans l'entrepôt. «Les équipes de préparation ont été beaucoup sollicitées pendant les travaux. Elles ont notamment dû faire face à beaucoup de manutention, avec la nécessité de déplacer les produits d'un bout à l'autre de la plate-forme. Mais chacun a joué le jeu » se félicite Annie Deconinck, directrice d'Hex-Appro depuis 14 ans. Faisant valoir ses droits la retraite, elle vient de passer la main à Franck Maillet qui, précédemment, a passé vingt ans chez Anfidis (Albaut-Villette).

17 000 références à Bobigny

La base de Bobigny permet désormais de stocker 17 000 références, contre 12 000 auparavant, issues de 270 fournisseurs. Cet agrandissement donne ainsi les moyens à Cofaq de stocker de nouvelles gammes, notamment dans les secteurs quincaillerie-bâtiment et LS négoces matériaux qui ont été renforcés. «Le but est de préparer dès 2016 de 1 200 lignes à 1 500 lignes à la journée au minimum » poursuit Annie Deconinck. Auparavant, le volume s'élevait à environ 1 000 lignes. « Notre métier, c'est de savoir préparer des commandes qui peuvent comprendre des produits de tailles et de masses différentes. La plate-forme Hex-Appro correspond bien aussi aux besoins de notre réseau d'indépendants avec de nombreuses petites commandes. » Bacs de rétention, brouettes, forets, outillages à main et électroportatifs cohabitent donc volontiers dans une même

expédition, avec un franco de 400 euros, sachant que deux à trois camions quotidiens quittent Bobigny pour livrer sous 24 à 48 heures les points de vente du réseau en province, ainsi que ceux de Groupe Socoda, dans le cadre d'Addok. Néanmoins, spécificité d'Hex-Appro, 50% de son chiffre d'affaires sont réalisés à l'enlèvement, la soixantaine de points de vente d'Ile-de France venant s'approvisionner à Bobigny quotidiennement.

Une logique de service

Le dispositif logistique de Cofaq sera finalisé en juin 2016 avec l'aboutissement du chantier de modernisation de Distrifaq, à Naintré (86). Le second centre de distribution du groupe est lui aussi est en train de faire peau neuve, portant sa surface de 4 000 à 11 000 m^2. « Notre organisation logistique n'a pas été pensée dans une logique de filières, pro ou grand public. Elle repose sur une réflexion logistique globale. Nous finalisons ainsi un travail de fond sur les gammes que les plates-formes ont l'obligation de stocker » explique Thierry Anselin, directeur général de Cofaq. 15 à 16% du chiffre d'affaires des adhérents devrait ainsi passer par les plateformes contre 5 à 7% aujourd'hui. « Mais nous ne sommes pas dans une logique de concentration. C'est un outil supplémentaire mis au service de nos adhérents. »

Pour une meilleure productivité des deux centres de distribution et une meilleure qualité de service, ce chantier de modernisation concerne également le back-office avec un nouvel ERP accompagné d'une harmonisation des systèmes informatiques. De même, l'élaboration de contrats de partenariats (centre de distribution-fournisseurs) est en cours. « Les gains de productivité générés doivent être partagés tant par les fournisseurs que par le groupe, sachant que la préoccupation de nos magasins est que le produit leur parvienne le plus rapidement possible. » Les équipes d'acheteurs se renforcent également, avec six personnes désormais à Bobigny, « dans un premier temps ».

Les adhérents se mettent aussi peu à peu au diapason du nouvel ERP du groupement (130 adhérents équipés actuellement) bien que des interfaces existent déjà entre les différents équipements présents dans les points de vente et ceux de Cofaq, ne serait-ce que pour leur faciliter l'accès à la base d'1,6 million d'articles. A Poitiers, au siège du groupement, une personne est désormais en charge du suivi et de la gestion de tous les ERP au sein du groupe.

120 nouveaux magasins en 2015

Le chantier mené sur les plateformes est l'expression bien visible de la forte progression enregistrée par le groupement ces dernières années. « Nos plates-formes sont un outil indispensable pour répondre à la montée en puissance de notre filière professionnelle » confirme Vianney Hamoir, directeur des enseignes professionnelles de Cofaq.

Représentant un chiffre d'affaires 2014 de 650 ME ht, soit 70% de l'activité du groupe, la branche professionnelle s'appuie au 30 septembre sur 332 points de vente, dont 169 Master Pro, 20 Master Pro Expert EPI, 32 Master Pro Comptoir, 36 Master Pro MasterMat et 84 Magasins Pro BigMat. La branche grand public n'est pas en reste avec 197 magasins (dont 111 Brico Pro et 32 Brico Relais). Sur les deux filières, 120 nouveaux magasins sont globalement attendus fin 2015, le groupement tablant sur 600 points de vente à l'horizon 2018. Les neuf premiers mois de l'année ont il est vrai été florissants, avec l'arrivée de 106 nouveaux points de vente dont 99 dans le secteur professionnel. Parmi ces derniers, les 80 Magasins Pro BigMat (21 associés BigMat) qui ont rejoint Cofaq en début d'année pour développer leur partie magasin « en libre-circulation à vente assistée » jouent évidemment un rôle non négligeable dans cette forte dynamique. « Nous travaillons avec ces adhérents pour faire l'analyse de leurs plans de vente par rapport à l'assortiment cible et envisager la transformation de leur magasin. » Ils bénéficient effectivement

d’une communication dédiée et d’un plan de vente adapté de 5 000 références dans sa configuration complète. Dans les deux magasins pilotes, ceux de Saint-Memmie (51) et de Nantes (44), qui ont déjà mis en place ce concept, les premiers résultats semblent au rendez-vous... « Les retours sont très positifs en termes d’activité et de perception client. Le nouveau concept de magasin donne une meilleure visibilité aux nouvelles gammes » précise Vianney Hamoir. L’arrivée de ces adhérents conduit par ailleurs Cofaq à renforcer son organisation, avec l’arrivée d’un délégué spécialisé en merchandising, chargé de leur accompagnement.

Muscler le modèle coopératif

Si l’esprit de conquête de Cofaq anime bien ses équipes, Thierry Anselin prône toutefois la modestie. « Nous devons toujours apporter un service maximum et être proches de nos adhérents pour qu’ils n’aillent pas voir ailleurs. Au-delà des achats, premier critère d’adhésion au groupement, la compétitivité d’une entreprise sur le marché de la distribution se joue aujourd’hui sur de très nombreux tableaux. Notre plan Cap 2018 est ambitieux car il doit répondre à ces problématiques multiples. Il concerne à la fois la profitabilité de nos associés, leur développement, le déploiement du réseau, le renforcement des enseignes, et la mutation de tous vers le cross canal. » Une stratégie qui se déploie sans jamais renier les valeurs du modèle coopératif. « Nous avons une stratégie de développement ambitieuse mais il faut que le futur adhérent adhère aussi au projet Cofaq, aux valeurs de la coopérative. »

Les nouveaux adhérents contribuent évidemment à la progression du chiffre d’affaires de la coopérative qui atteint, en 2014, 189 ME, soit une progression de 6,9%. Sur cinq ans (2009-2014) elle a amélioré sa rentabilité (un résultat en hausse de 154%), sans cesser dans le même temps de renforcer ses fonds propres (+ 117%). « Cela nous met en position de regarder l’avenir sereinement pour soutenir nos adhérents. Nos associés sont les premiers bénéficiaires de ces résultats » souligne Thierry Anselin en précisant que durant les derniers exercices les ristournes exceptionnelles reversées au adhérents ont progressé de 125% et les RFA de 37%. « Un réseau coopératif qui ne fait pas de croissance est un réseau qui meurt. Une vision prospective de notre commerce coopératif est l’unique moyen de continuer à franchir de nouveaux caps. Cofaq doit continuer à faire grandir ses associés en mettant en place les moyens adaptés au commerce coopératif du futur et la recherche systématique de performance. »

Des outils renforcés

Construit avec la participation d’une trentaine d’adhérents et initié en 2013, Cap 2018, le plan stratégique à cinq ans, a donc pour mission de booster le modèle coopératif et le développement des adhérents sur leurs marchés. De nouveaux outils leur ont été proposés, comme le site Emma, un site de massification des achats qui permet aux adhérents d’accéder à des conditions tarifaires intéressantes sur certains produits. De son côté, la filiale Master Pro Grands Comptes s’appuie sur 35 associés représentant 58 points de vente tandis qu’à la centrale, Guy Martin les aide à adopter une démarche structurée vis à vis de cette typologie de clients. « Cela représente 28% de notre volume sur le marché professionnel. Les grands acteurs du marché reconnaissent aujourd’hui Master Pro Grands Comptes. » Huit dossiers ont effectivement été signés en 2014 et 2015 avec des entreprises comme Vinci, Fayat, Bouygues Énergie et Services, Bouygues Construction... D’ailleurs, Master Pro exposera pour la première fois sur Batimat en novembre 2015, une façon de marquer sa présence comme acteur majeur notamment sur le secteur du bâtiment.
Cofaq accompagne aussi désormais ses adhérents sur le plan des ressources humaines avec l’arrivée de Nathalie Giraud-Vajou. Plus de 500 recrutement ont effectivement été réalisés au sein du groupement en 2014 sur un total de 5 000 collaborateurs.

Pour réussir sa mutation vers le cross-canal, le groupe déploie par ailleurs de nouveaux outils pour optimiser la relation entre Cofaq et ses associés d'un côté, et les points de vente et leurs clients, de l'autre. De plus, un partenariat a été mis en place avec l'université Paris Dauphine et ses étudiants en Master Distribution et Relation Client.

L'esprit coopératif passant aussi par la proximité avec les adhérents, Cofaq a mis en place une nouvelle dynamique sur le plan local. Désormais, les rencontres régionales seront animées par un binôme constitué du délégué régional de la branche (cinq pour la partie professionnelle) et d'un adhérent référent dans cette zone géographique et leur métier. «Ce n'est pas la centrale qui pilote mais le groupement d'adhérents qui partage son savoir-faire. C'est ça l'esprit coopératif. »

Pour finir, le groupe annonce le lancement d'une nouvelle enseigne, Le Carré du bricolage, destinée notamment aux adhérents qui ne sont pas positionnés sur le marché grand public. Le concept sera dévoilé officiellement en février 2016. «Nous sommes organisés par marché cible. Chaque enseigne répond en termes de produits et services aux besoins de chaque cible. Cette segmentation laisse encore la place au développement de nouvelles enseignes » estime Thierry Anselin.

Agnès Richard