mars 2020

Cofaq – Master Pro

Un salon, trois filières, quatre raisons d'exposer à Poitiers

Début février, selon une règle à laquelle nous ne tenons pas à déroger, nous avons pris quartier pour deux jours au Salon de l'équipement professionnel et du bricolage de Cofaq à Poitiers. Nous y avons rencontré une large partie des fournisseurs de la filière quincaillerie et outillage, en règle générale satisfaits de ce rendez-vous de début d'année et nos interlocuteurs Cofaq, légitimement fiers de la réussite de l'événement… et de leurs enseignes.

Au fil des années, le Cofaq avec ses enseignes a su se positionner comme un groupement incontournable dans le monde de la distribution des outillages et équipement professionnels. Son salon de février, en grande partie dédié à cet univers, est aujourd'hui quasiment devenu une institution pour une grande partie des fournisseurs du marché, et notamment pour ceux qui ont l'avantage d'être invités à participer à l'événement. Les 2 et 3 février de cette année 2020, c'est ainsi 286 entreprises qui ont été invitées à exposer leurs produits dans l'enceinte du Parc des Expositions de Poitiers, à échanger avec les adhérents Master Pro – et ceux des autres enseignes – et à vendre leurs biens à des conditions avantageuses. Pour cette 39e édition de la manifestation, la barre a été portée très haute avec comme objectif une progression du CA achats de 5% par rapport à 2019, à environ 35 millions d'euros.

La synergie des réseaux

Hormis cet élément, qui a son importance pour des adhérents incités à profiter au maximum des remises concédées par leurs fournisseurs, ce salon de début d'année est une bonne occasion pour le Cofaq de communiquer sur son actualité et ses projets à venir. L'année dernière, l'accent avait légitimement porté sur la fusion absorption de la coopérative Amarante qui exploite les enseignes Epagri Campagne et Epagri Elevage et avait donné naissance à la troisième filière de marché à côté des branches Bricolage et Outillage professionnel. Ce mois de février, un an après le rapprochement, un premier bilan très satisfaisant a été tiré de la relation tissée entre ce nouveau métier des marché agricoles et les différentes enseignes du groupement.

Tout au long de l'année, les chefs produits, responsables marché, responsables d'enseigne et adhérents référents dans chacune des familles de produits ont participé avec les marques partenaires à des groupes de travail afin de créer des synergies entre les différentes filières marché du Cofaq. Cette façon de procéder, commune au sein de la coopérative, a été amplifiée cette année avec l'intégration du pôle agricole et des échanges très opérationnels – apporter le savoir-faire de Master Pro sur la maintenance, et inversement celui d'Epagri pour la gestion de la clientèle agricole des autres enseignes du Cofaq, etc.

Le pôle agricole dans le vert

Pour la filière des Marché agricoles, une offre d'outillage spécifique a ainsi été construite à destination des adhérents qui souhaitent l'intégrer à leur assortiment. Elle est présentée sous forme de shop in shop et constituée en fonction du portefeuille clients du point de vente, avec une orientation essentiellement professionnelle. Une réflexion propre à l'enseigne est également menée dans le cadre des équipements de protection individuelle. En parallèle, des outils supports de la filière agricole, une gamme de nutrition animale et la MDD motoculture Edena ont été proposés aux établissements grand public disposant d'une offre complémentaire orientée sur le marché agricole ou espaces verts ; la marque Edena est également disponible pour le pôle professionnel. Au final, 9% du chiffre d'affaires d'Amarante Distribution (l'un des trois centres de distribution de Cofaq) est réalisé par des magasins des marchés professionnels et grand

public.

Au 31...

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