

Groupe Cofaq

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Cofaq](#)

Une volonté de développement intacte

Organisé à Lyon depuis quatre ans, le salon Cofaq est une date importante dans le monde de la quincaillerie professionnelle par son échelle, avec la participation d'un panel très important des fournisseurs majeurs de la profession. L'édition 2026 n'aura pas fait exception à la règle avec 345 exposants et des adhérents venus en nombre pour préparer une année qui mettra la résilience à l'honneur, mais sans renier des ambitions de développement, au vu des annonces de la coopérative poitevine.

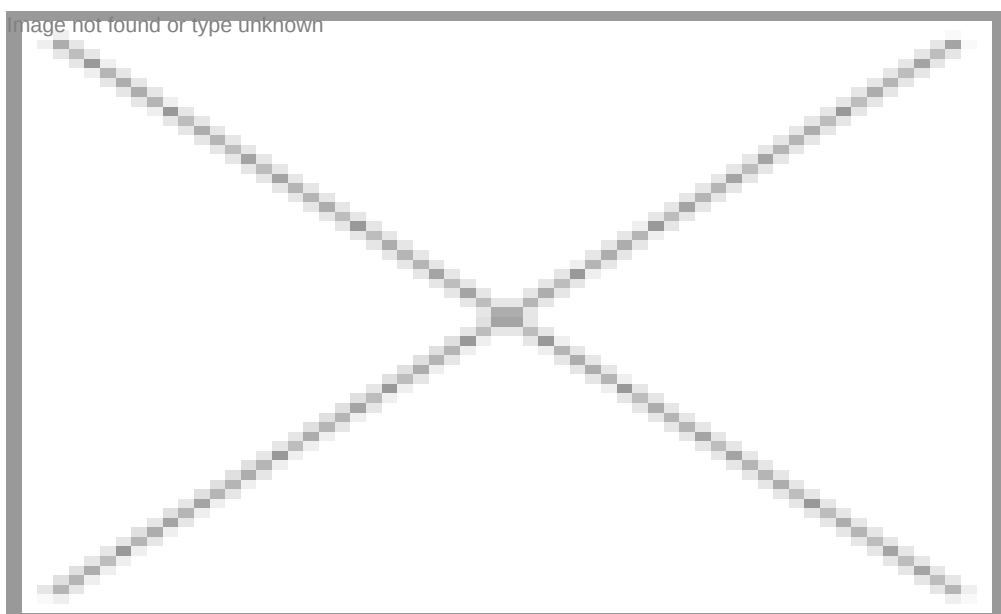
Le salon Cofaq 2026 s'est déroulé les 22 et 23 janvier dernier dans l'enceinte d'Eurexpo Lyon en la présence de 345 exposants, contre 340 pour l'édition 2025.

Pour la première fois, cet événement a été organisé en semaine, à la demande des adhérents, alors qu'il débutait traditionnellement le dimanche. Au-delà de cette modification

importante qui a pu jouer sur la fréquentation – nous n'avons pas encore les chiffres officiels au moment de l'écriture de cet article – le salon a également évolué dans sa forme pour améliorer son organisation au profit des fournisseurs et des distributeurs de la coopérative. Ainsi, sa configuration générale a été modifiée avec son déménagement dans un autre hall du centre Eurexpo. Cela a permis de créer une surface d'exposition de 14 000 mètres carrés constituée d'un seul bloc de forme rectangulaire facilement lisible par les visiteurs. Cet agencement remplace une implantation avec deux pôles décalés l'un par rapport à l'autre, disposition susceptible de créer des zones froides en termes de fréquentation ; le Groupe Cofaq avait d'ailleurs dispatché l'année dernière certains de ses propres stands de service à l'extérieur de son agora pour pallier ce problème.

Un espace agrandi et réorganisé

Pour cette édition 2026, l'implantation a donc été rationalisée avec dans le même temps une meilleure occupation de l'espace qui a permis de proposer de nouvelles solutions d'exposition aux fournisseurs, à savoir des stands ouverts sur deux, trois ou quatre côtés afin d'augmenter leur visibilité et susciter plus de contacts – certains exposants, une dizaine, ont par ailleurs réservé des Box Business, des endroits clos garantissant une totale confidentialité pour les échanges avec



leurs partenaires distributeurs.

Dans le même temps, la superficie disponible a permis d'obtenir une grande facilité de déplacement dans le salon pour les visiteurs et, en parallèle, d'accueillir des implantations spectaculaires, telle celle du camion de démonstration Bosch...

Veillez 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](#)