Groupe Cofaq

Viser le Graal

En capitalisant sur sa puissance bâtie sur trois marchés et huit enseignes, le Groupe Cofaq investit pour un futur de croissance qui doit le mener à atteindre le milliard d'euros d'achats d'ici 2032, une démarche qui doit être menée en association avec ses fournisseurs, également appelés à s'engager dans ce projet.

Le 20 septembre dernier, le groupe Cofaq a convié 170 de ses fournisseurs référencés à assister à une Matinée Partenaires à la Maison de la Mutualité de Paris. Suivant de quelques mois la nomination de Laurent Huntzinger à la direction générale du groupement et de quelques semaines seulement la finalisation du nouveau comité directeur, cette rencontre avait comme objet d'informer les fournisseurs majeurs du groupe Cofaq de la nouvelle orientation stratégique de la coopérative. La réunion, une présentation magistrale dont nous allons suivre le plan dans les paragraphes à venir suivie d'une séance de questions réponses, a été riche d'enseignements pour les fournisseurs présents qui ont pu mesurer toute l'étendue du chemin que le Cofaq s'apprête à parcourir en leur tendant la main.

Une puissance indiscutable

Le groupe Cofaq qui réalise 1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires sur ses trois marchés grand public, professionnel et collectivités via ses réseaux Brico Pro, Master Pro, Securom et Epagri en quincaillerie, fournitures industrielles et EPI, se présente avant tout comme un fournisseur global de solutions pour ses adhérents. L'objet n'est pas ici de détailler ces prestations mais nous pouvons rappeler quelques points incontournables que sont les référencements et les achats (un millier de fournisseurs partenaires, 2 millions d'articles, 520 M? d'achats Groupe en 2021, 853 M? en intégrant la filiale Addok commune avec Socoda), trois plates-formes logistiques fusionnées au sein de la filiale Cofalog totalisant 20 000 m^2 de stockage pour 38 000 références, la société de financement Fico accompagnant le développement des adhérents et les reprises d'entreprises, la centralisation des factures et le ducroire. Tout ceci est mis au service de 380 adhérents exploitant 900 points de vente répartis en huit enseignes qui maillent le territoire français, chiffres incluant les Magasin Pro Bigmat pour leur partie libre-service. Le groupe Cofaq est un acteur puissant de la distribution professionnelle et grand public.

Une stratégie achats refondue

Sur ses différents marchés, le groupe Cofaq se heurte à une vive concurrence, notamment de la part de commerces émergents liés à internet, et à une évolution des attentes des clients en termes de disponibilité...

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