

# Master Pro

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

## La confiance est là

Difficile de se renouveler pour démarrer un article sur le salon Cofaq de printemps puisque chaque année, le constat est le même avec une satisfaction partagée des fournisseurs présents et de leurs partenaires distributeurs. La meilleure chose à faire est d'arrêter là cette introduction, et de vous laisser tranquillement lire l'article qui vient.



Le trente-quatrième salon Cofaq de l'équipement

professionnel et du bricolage a fermé ses portes au soir du lundi 17 février, après deux jours de visites et d'achats pour les nombreux distributeurs des réseaux Master Pro et Brico Pro venus rencontrer les 267 exposants présents, dont 166 pour la seule partie professionnelle. Réussite sans cesse renouvelée, avec un montant d'achats qui devrait dépasser les 17,7 millions enregistrés en 2014, cette manifestation est largement plébiscitée par les fournisseurs qui retrouvent à cette occasion un univers marchand dynamique et motivant, un rendez-vous de début d'année qui vient relancer fort à propos une activité qui a besoin d'être soutenue. Au-delà de la satisfaction des exposants, ce salon montre surtout la réussite d'un groupement qui, pour sa partie professionnelle, est passé en une quinzaine d'années de 22 à 248 agences sous enseignes Master Pro, le début d'année ayant vu l'adhésion de dix nouvelles entreprises sous ses couleurs (plus trois Master Pro Comptoir).

### Cap sur le milliard

Pour rester dans les chiffres, le Groupe Cofaq dans sa globalité (distribution professionnelle et grand public) a enregistré un chiffre de vente de 899 millions d'euros HT en 2014 avec dans le même temps un CA achats auprès de Cofaq SA en progression de 1%, à comparer avec un marché lui-même baissier. Et aujourd'hui, ce groupement sert 518 points de vente dont 324 dans le pôle professionnel, secteur en expansion continue, dont le poids vient de croître d'une façon substantielle depuis ce début d'année avec le lancement de Magasin Pro, un concept élaboré à l'intention des négoce matériaux Bigmat nouvellement adhérents Cofaq. Créée au sein du département professionnel Cofaq dirigé par Vianney Hamoir, cette « enseigne » est accessible aux négoce intéressés via une adhésion individuelle à Cofaq. Elle leur permet d'accéder aux services déployés par Cofaq dans les domaines du référencement, des achats et de l'aide à la vente, avec notamment un catalogue spécifique, pour optimiser la gestion de leur L-S. Par contre, contrairement aux espaces libres-services des négoce placés sous l'enseigne Master Pro Mastermat, l'enseigne Master Pro n'apparaît pas du tout et le négoce matériaux conserve son

identité visuelle propre. Le premier Magasin Pro sera développé sur le site pilote Noël à Saint Memmie (51) dans le cadre du nouveau projet d'enseigne Bigmat qui vient de réaffirmer son positionnement professionnel avec sa nouvelle signature « Les Bâisseurs ont leur Maison ».

Au moment du salon, soixante-seize points de vente Bigmat s'étaient ralliés à cette solution, beaucoup plus que prévu initialement, et ce chiffre pourrait logiquement croître dans les mois à venir.

### Intensifier l'offensive commerciale

Pour revenir sur la partie quincaillerie et fournitures industrielles, l'année 2015 sera placée sous le signe de l'offensive commerciale. Pour gagner de nouvelles parts de marché dans une conjoncture incertaine, Master Pro va compter sur ses outils déjà reconnus comme ses catalogues, ses opérations commerciales permanentes sur l'année avec notamment l'intensification des actions POP !, l'extension du web et des outils informatiques – un projet d'accompagnement terrain des équipes commerciales est en cours de développement –, ses actions de fonds comme par exemple le travail de la cellule Grands Comptes. Signalons également que le nombre de délégués régionaux passera de quatre à six durant l'année.



Concernant les catalogues, le salon a donné lieu à la sortie de

l'Essentiel 2015, « document de référence de l'enseigne Master Pro qui reprend tout son fond de rayon et constitue un outil de travail incontournable au quotidien » comme le souligne Vianney Hamoir. Parallèlement, la troisième édition du Master EPI, guide bisannuel dédié aux adhérents du réseau Master Pro Expert EPI, est sortie avec un contenu plus étoffé que le précédent pour décrire complètement le plan de vente et renforcer les partenariats existant avec les fournisseurs. Enfin, accompagnant la volonté de l'enseigne de trouver de nouveaux leviers de croissance pour toucher et gagner de nouveaux clients, Master Pro va sortir au cours du premier semestre un Essentiel spécifique logistique levage manutention, domaine technique sujet à des notions de sécurité importantes dans lequel le réseau a sa carte à jouer. Cet Essentiel complètera la collection composée à ce jour de l'Essentiel, de l'Essentiel Bâtiment, de l'Essentiel Protection, sans oublier le catalogue général Le Master dont la dernière édition date de l'année dernière et Le Master EPI évoqué plus haut.

### Des services de plus en plus efficaces

Au niveau plus global, de nouveaux services sont progressivement mis en place par Cofaq pour tous ses réseaux. Ainsi, dans le domaine si important de la logistique, la plate-forme Hex-Appro

de Bobigny va être modernisée et étendue pour atteindre à l'automne prochain les 5 300 m<sup>2</sup> de superficie et pouvoir stocker 17 000 références contre 11 000 auparavant. Parallèlement, le centre de distribution Distrifaq de Naintré va également être agrandi, passant de 4 000 à 11 000 m<sup>2</sup>, avec une mise en service prévisionnelle prévue pour le début de l'année 2016. Dans le même temps, des systèmes d'information améliorés permettront d'optimiser les flux (plate-forme, cross-dock, clients, stock avancé) et de pouvoir optimiser les performances produits et gagner en réactivité.

Côté achats, citons les bons débuts du site Emma (Engagement et massification des achats) ouvert en octobre dernier qui permet aux adhérents de déclarer en ligne leurs intentions d'achats dans les opérations volumes. Au fur et à mesure des engagements enregistrés en temps réel, des paliers de prix de plus en plus intéressants sont atteints et chacun peut décider en toute transparence de son degré d'implication dans l'action en cours. Ce site a déjà été utilisé avec succès pour plusieurs campagnes (électroportatif perceuse sans fil, outillage à main coffret de douilles, équipement transpalette...).

Rappelons également les efforts de Cofaq pour assurer la pérennité de ses adhérents avec sa politique de règlement du crédit adossée à un délai de règlement de 15 jours supplémentaires, sa structure de financement Fico qui permet par effet de levier de lever des fonds pour toute opération de croissance, et également de pallier des exigences en besoins en fonds de roulement grâce à un accord avec la BPI, Socorec et le crédit coopératif qui permet de lever jusqu'à 150 000 euros par adhérent sur une durée maximale de 5 ans. Enfin, des procédures de financement pour l'acquisition du foncier pourraient être proposées dans les prochains mois.

FB

### Denis Taillardat, la voix des adhérents



Le salon de printemps du Cofaq donne traditionnellement à ses

dirigeants l'occasion de faire un point sur l'évolution récente des réseaux professionnels et grand public qu'ils managent, et nous relayons cette information pour la partie pro en nous attachant aux paroles de son directeur général, Thierry Anselin, et de son directeur du département professionnel Vianney Hamoir. Mais ce duo ne pourrait pas agir d'une façon optimale sans l'appui d'un président qui, représentant l'ensemble des adhérents, joue un rôle important dans la gouvernance de Cofaq.

Ancien CAQF et membre du réseau Master Pro depuis 2003 avec sa société Gervais aux Loges en Josas, Denis Taillardat a été élu par ses pairs à la présidence de Cofaq en 2009 et travaille depuis cette date en totale confiance avec Thierry Anselin, le directeur général du Groupe. Impliqué et enthousiaste, il décrit ainsi sa mission : « Cofaq étant une coopérative régie par le principe « un homme, une voix », le président représente les adhérents, TOUS les adhérents. A ce titre, je suis le garant du principe fondamental Cofaq « le client au cœur de la stratégie et l'adhérent au centre de l'organisation ». En concertation permanente avec Thierry, je veille donc à ce que tous les projets présentés au conseil d'administration soient, in fine, profitables à tous les adhérents, et à ce que toutes les décisions validées par le Conseil d'administration soient mises en œuvre dans le même esprit et selon le calendrier imparti. Pour jouer ce rôle de président, outre la volonté de participer à une mission au service du collectif, il faut avoir acquis à la fois la confiance des adhérents, pour pouvoir le cas échéant les convaincre sur une décision qui fait débat, et avoir une forte empathie avec eux pour bien comprendre leurs demandes et leurs objections, pas toujours clairement exprimées. Et enfin, un bon président de Cofaq doit aussi savoir se limiter à sa fonction sans empiéter sur le domaine de la direction générale et de de l'opérationnel. »

Ajoutons qu'il faut également avoir du temps à consacrer à Cofaq et à ses collègues, temps que Denis Taillardat ne compte pas, souvent présent au siège à Poitiers et en contact permanent avec Thierry Anselin. Et pour ce dernier, une chose est sûre : « une alchimie parfaite a été trouvée avec Denis Taillardat, un président comme en souhaite tout directeur général ».

### Les Trophées de l'innovation et de l'éco-responsabilité

Le salon de l'équipement professionnel et du bricolage du Cofaq a donné lieu à la remise des Trophées de l'Innovation, septièmes du nom, et des Trophées Eco-responsables, prix qui récompensent les fournisseurs ayant apporté au marché des innovations remarquable et ayant réalisé des actions en faveur du développement durable.

#### Innovation



Trophée d'Or : Bosch Outillage pour la technologie de

charge à induction

Technologie compatible avec tous les outils de la gamme 18V li-ion Bosch, la batterie à induction se recharge par simple contact avec le chargeur lorsqu'elle repose sur sa station de charge. L'outil, toujours à portée de main, offre un gain de productivité à l'atelier et un gain de temps puisqu'il ne nécessite aucune manipulation de batterie.



Trophée d'Argent : Dräger pour la protection respiratoire X-plore 8000

Ce système respiratoire filtrant à ventilation assistée protège l'utilisateur de six gaz et assure une protection optimale même dans les conditions les plus difficiles. Il s'adapte à une large sélection de cagoules, casques, masques et demi-masques de la marque. Deux modèles sont d'ores et déjà annoncés : une version amiante entièrement décontaminable sans manipulation de l'appareil et une version pour zone ATEX.



Trophée de Bronze : Facom pour sa série de pince-étau 500A

Les pince-étau série 500A sont équipées d'un système d'ouverture et de déblocage qui permet de les ouvrir par simple pression sur la poignée et de les débloquer d'une seule main, sans choc. Pour les utilisateurs, les avantages sont la rapidité d'exécution et une sécurité renforcée (pas d'ouverture accidentelle).

### Eco-responsabilité

Les deux Trophées Eco-responsables ont été remis cette année à Renson International et Tubesca-Comabi. Spécialisée dans le stockage, le transfert et le traitement des fluides, la société Renson International a construit un bâtiment éco-responsable qui se caractérise notamment par la récupération des eaux de pluies, qui procure une autonomie complète de l'atelier et des sanitaires, tandis qu'un bardage spécifique est venu renforcer l'isolation pour limiter la perte d'énergie. Dans le même temps, le confort de travail a été amélioré par l'aménagement des postes de travail, l'insonorisation des lieux, la présence de baies vitrées... Egalement, pour préserver l'environnement, un bassin naturel a été créé et des arbres ont été plantés. Enfin, Renson s'est engagé aux côtés de l'association Louly pour contribuer à l'installation de l'eau courante dans une école du Sénégal. De son côté, le fabricant Tubesca-Comabi a été distingué pour son échafaudage aluminium R200 Record, de fabrication française, l'aluminium étant un matériau inoxydable sans traitement chimique et léger pour la manipulation et le transport.