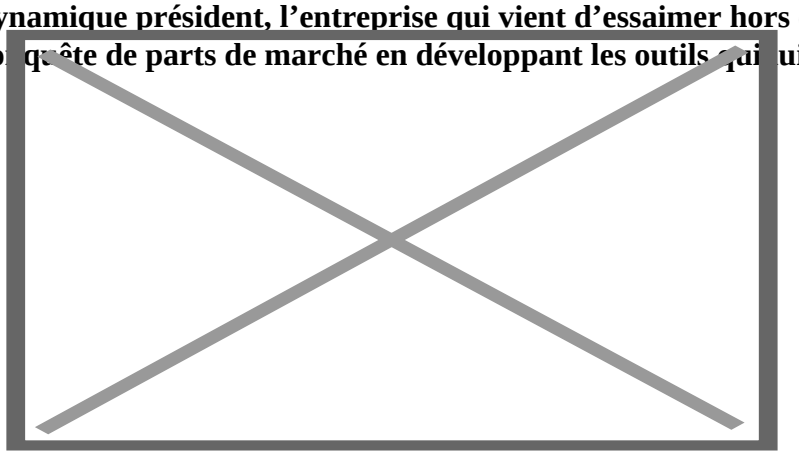
Reportages point de vente - septembre 2013

Cogeferm – Ferrières-en-Brie (77)

Accueil / BBI / Distribution / Fedis

Une progression supérieure à celle du marché

Au tournant des années 2000, la quincaillerie Cogeferm créée à Paris une vingtaine d'années plus tôt accélère une expansion qui la fera bientôt rayonner sur toute l'Ile-de-France. Sous l'impulsion de son dynamique président, l'entreprise qui vient d'essaimer hors de la région parisienne poursuit sa conquête de parts de marché en développant les outils qui lui donnent les moyens de ses ambitions.



Fondée en 1978 par les parents de l'actuel dirigeant dans le quartier de la Bastille à Paris, Cogeferm est alors l'une des toutes premières entreprises françaises spécialisées dans la distribution d'articles de fermeture aux serruriers. Au début des années 1990, l'entreprise a grandi et compte une agence supplémentaire en région parisienne, au Plessis-Trévise (94), ainsi que trois unités implantées en province à Rennes, Toulouse et Cannes. En 1997, le distributeur cède ses trois unités provinciales dans l'objectif de recentrer son activité sur l'Ile-de-France.

Depuis 2000, l'entreprise est dirigée par Stéphane Mélinand-Jégou qui, après une expérience professionnelle de plusieurs années dans l'un des plus importants cabinets d'audit internationaux, a intégré l'entreprise familiale en 1995 en tant que directeur commercial. S'étant fortement développée au cours de la dernière décennie, la quincaillerie réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires proche de 30 Me et emploie une centaine de personnes réparties, outre au siège et sur la plate-forme logistique du groupe de distribution, dans son réseau d'une dizaine d'agences dont chacune emploie entre deux et cinq personnes. Le distributeur exploite un portefeuille de quelque 4 000 clients activant régulièrement leur compte, majoritairement des serruriers et des menuisiers.

Une croissance 100% organique

Entre les années 2002 et 2012, sept agences Cogeferm ont ouvert leurs portes dans la couronne parisienne et à Paris intra-muros, successivement à Nanterre (92), Chilly-Mazarin (91), Paris-Cambronne, Paris-Batignolles, Gennevilliers (92), Drancy (93) et Lieusaint (77). Durant cette décennie, la quincaillerie a enregistré une croissance annuelle de 5 à 10% selon les années.

Le transfert à la fin de l'année 2012 de son siège social à Ferrières-en-Brie (77), dans un bâtiment neuf de quelque 5 000â€¯m² au sol où est implantée la nouvelle plate-forme logistique du distributeur, ainsi que l'essaimage du réseau Cogeferm hors de la région parisienne avec l'ouverture en mars 2013 de la dixième agence à Grenoble, sont deux signes forts de la volonté de Stéphane Mélinand-Jégou d'accélérer le développement de l'entreprise qu'il dirige. Pour servir au mieux cet objectif, le P-dg de Cogeferm qui était

actionnaire unique de l'entreprise depuis 2010 vient de se rapprocher du fonds d'investissement Turenne Capital qui détient depuis la fin du mois de juillet dernier 9% du capital de la société. Cette première entrée dans le capital du distributeur d'un actionnaire extérieur à la famille fondatrice marque une nouvelle étape dans la croissance de la quincaillerie.

Forte spécialisation

Membre d'ABCD depuis 2007 – l'année où les cinq entreprises, dont le distributeur francilien, réunies jusqu'alors au sein de GSA venaient élargir de manière significative le périmètre du premier groupement –, Cogeferm développe une offre plus spécialisée que celle de la plupart des quincailleries adhérant à cette structure. Cette particularité découle essentiellement de l'implantation du distributeur dans la région parisienne, laquelle recèle un potentiel de clients artisans installateurs largement supérieur à celui de toutes les autres régions françaises.

Présentée sur un catalogue de 800 pages et approvisionnée auprès de quelque 250 fournisseurs, l'offre du distributeur est composée d'une vingtaine de milliers de références relevant presque exclusivement de la quincaillerie de bâtiment et d'ameublement. En matière d'équipement de la porte et de la fenêtre, les solutions proposées par Cogeferm à sa clientèle forment l'offre sans doute la plus complète du marché.

Egalement inscrits au catalogue général de l'enseigne, les outils et consommables nécessaires à la mise en œuvre des produits formant le cœur de son offre génèrent une proportion du chiffre d'affaires qui ne dépasse guère les 2%.

Logistique de pointe

Pour Stéphane Mélinand-Jégou, disposer d'une plateforme logistique automatisée est sans doute l'unique moyen pour un distributeur d'augmenter régulièrement son chiffre d'affaires sans avoir à réinvestir au fur et à mesure de l'élévation de ce chiffre, notamment dans des mètres carrés et/ou des charges salariales supplémentaires. Considérant la logistique comme une fonction dont la performance conditionne largement la progression de son entreprise, au même titre que les achats et le marketing, le président de Cogeferm a doté celle-ci d'une plate-forme logistique très largement automatisée et déployée sur 3 000 m² sur le site de Ferrières-en-Brie. Ayant pris depuis novembre dernier le relais de la plate-forme du Plessis-Trévise qui couvrait une superficie de 1 500 m² et où les commandes étaient préparées de manière traditionnelle, par picking manuel, cet outil très moderne équipé d'un transstockeur et digne d'un pure player de la vente en ligne fait entrer Cogeferm de plain-pied dans le 21ème siècle et compte parmi les moyens de nature à assurer le développement futur de la quincaillerie. Une quinzaine de milliers de références sont stockées à des emplacements définis par le système informatique dans cette plate-forme dont la vocation est de préparer et d'expédier les commandes passées par l'ensemble des clients de Cogeferm ainsi que d'approvisionner les agences du réseau pour la vente en emporté qui représente aujourd'hui moins de la moitié du chiffre d'affaires de la quincaillerie.

Compétence technique et dynamique commerciale

Outre une mise à disposition rapide des produits à sa clientèle (le taux de disponibilité des produits en stock est supérieur à 90%), l'un des atouts majeurs de Cogeferm tient en premier lieu à la compétence de collaborateurs formés au sein de l'entreprise, comme tient à le souligner Stéphane Mélinand-Jégou. Le maillage de la zone de chalandise par une force commerciale de 25 ATC itinérants (dont trois récemment affectés à la région Rhône-Alpes) est également l'une des forces du distributeur qui dispose aussi d'une équipe sédentaire basée à Ferrières intervenant en support des ventes. Les membres de cette équipe traitant essentiellement les appels entrants sont en mesure de fournir toute information relative aux caractéristiques d'un produit. Cinq d'entre eux sont regroupés au sein d'un service spécifique créé il y a quelques mois dont la mission est d'anticiper les éventuels problèmes qui pourraient empêcher la livraison correcte d'une commande (rupture de stock chez un fournisseur, grève chez un fabricant ou un prestataire de services…) et

de proposer rapidement au client un produit et/ou un mode de livraison alternatif. Sur ce dernier sujet, on précisera que les clients du distributeur peuvent passer commande par tous les moyens possibles, y compris sur le site internet www.cogeferm.fr dont la création s'est inscrite dans une démarche visant à renforcer la gamme de services proposée à la clientèle existante. En effet, faire du web un outil privilégié d'accroissement de son chiffre d'affaires ne figure pas dans la stratégie de développement de Cogeferm, en tout cas à ce jour. Côté animation commerciale, l'équipe marketing conçoit des actions nombreuses. Diffusées par les différents canaux existants, ces actions le plus souvent construites en partenariat avec la dizaine de fournisseurs « Premium » de la quincaillerie dans le cadre d'un plan annuel créent une dynamique commerciale permanente au sein du réseau Cogeferm.

Trois pôles techniques

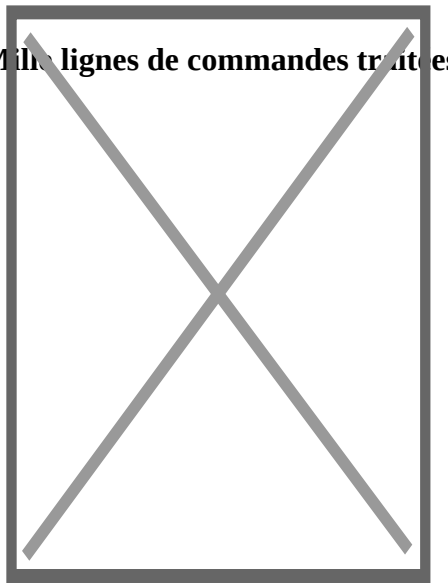
Parmi les services développés par le distributeur, il faut également évoquer l'existence de pôles techniques dédiés à l'assemblage de produits relevant de familles très techniques telles les portes coupe-feu ou les organigrammes, pour citer ces deux exemples. Implantés dans les agences de Paris-Bastille et de Lieusaint, deux centres réalisent ainsi pour l'ensemble du réseau la reproduction de clés, le montage de cylindres ou encore des organigrammes en express tandis qu'un pôle technique de 1â€¯200â€¯m² implanté sur le site de Chilly-Mazarin fabrique des grilles de ventilation sur mesure. Très prochainement, l'assemblage de volets roulants sera également réalisé dans ce dernier atelier.

Dépasser 40 Me de CA

Ayant aujourd'hui totalement absorbé le déménagement de sa plate-forme logistique – transférer d'un lieu à un autre une quinzaine de milliers de références et mettre en route une plate-forme logistique au fonctionnement nouveau sans retentissement néfaste pour les clients est une étape qui ne se franchit pas en quelques jours ! – Cogeferm peut maintenant repartir à la conquête de nouvelles parts de marché, unique moyen de progresser sur un marché que son président estime en recul de cinq à six points. Pour prendre l'avantage sur ses concurrents et atteindre l'objectif de réaliser dans cinq ans un chiffre d'affaires supérieur à 40â€¯Me, le distributeur fait porter ses efforts dans les quatre domaines essentiels, aux yeux de son président, que sont le maillage du territoire, l'élargissement de l'offre (tout en conservant sa forte spécialisation), l'amélioration régulière du taux de service et la prospection commerciale. Avec l'ouverture de plusieurs nouvelles agences en cette rentrée 2013 (en dehors de l'unité de Ferrières inaugurée le 19 septembre, nous ne sommes pas en mesure de préciser le nombre, la date d'ouverture ni la localisation de ces agences dont nous pouvons toutefois avancer qu'elles seront implantées en Rhône-Alpes et dans le Sud de la France), Cogeferm semble bien partie pour atteindre le nouvel objectif qu'elle s'est fixé.

Dominique Totin

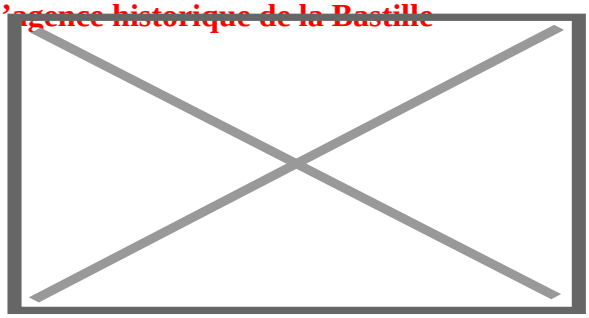
Mille lignes de commandes traitées quotidiennement



Approvisionnée chaque jour par une dizaine de camions, la plate-forme

logistique centrale de Ferrières-en-Brie qui emploie une vingtaine de personnes permet à Cogeferm d'expédier chaque jour quelque six cents commandes (livrées à J+1 si la commande est passée avant 14 heures) numérisées dès leur transmission chez le distributeur puis automatiquement transmises pour être traitées. Ce chiffre représente environ un millier de lignes de commandes, traitées avec un taux de service supérieur à 90%. Totalement opérationnelle depuis février dernier, la plate-forme entièrement équipée avec un système de radio-fréquence connaît depuis de régulières améliorations pour en rendre le fonctionnement encore plus efficace et pouvoir livrer les clients toujours plus rapidement (à titre d'exemple, on peut citer le fait que, prochainement, les références d'une commande seront placées dès le début de sa préparation dans le carton dans lequel elle sera expédiée).

L'agence historique de la Bastille



Sise boulevard Richard Lenoir à une encâblure du Génie de la Bastille, l'agence historique du réseau Cogeferm possède une façade en angle longue d'une vingtaine de mètres. Travaillant avec une clientèle très majoritairement composée de dépanneurs serruriers, cette agence qui est l'une des deux entités Cogeferm à réaliser pour l'ensemble de la clientèle du distributeur la reproduction de clés, le montage de cylindres et des organigrammes emploie six personnes dont un chef d'agence, quatre vendeurs au comptoir et un responsable d'atelier. Ouverte d'un bout de l'année à l'autre et du matin au soir sans interruption, cette agence qui figure dans le peloton de tête des unités Cogeferm eu égard à leur chiffre d'affaires réalise la majeure partie de celui-ci en emporté, ce qui est l'une des spécificités de cette entité parisienne qui reçoit quotidiennement de nombreux clients. Le volume et la diversité des ventes réalisées à l'agence Cogeferm de Paris-Bastille explique que celle-ci fasse un peu figure d'agence pilote pour les commerciaux du distributeur qui sont très nombreux à y faire un passage pour parfaire leur connaissance des produits et des attentes de la clientèle.

Intégral Système

Une société-sœur leader sur son marché

Créée en 2001 par Stéphane Mélinand-Jégou, Intégral système est une entreprise spécialisée dans la basse tension de sécurité qui distribue et installe des systèmes de verrouillage électrique, des cylindres électroniques et des ouvre-porte automatiques. Cette entreprise francilienne de 20 personnes leader sur son marché réalise un chiffre d'affaires de 6,5 Me. Par ailleurs, l'enseigne Intégral système est implantée dans tout l'Hexagone via un réseau de franchisés, dont des filiales de Faille et Batifer (deux quincailliers membres d'ABCD comme Cogeferm), réalisant un chiffre d'affaires global additionnel de 6 Me.