

Addok

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

Une alliance créatrice de valeur

Fondée il y a bientôt 20 ans par Cofaq et Socoda pour bénéficier d'une synergie au niveau des achats, leur filiale commune Addok connaît aujourd'hui une forte évolution pour se transformer en instrument de progrès. Son action dépasse désormais les seules négociations commerciales pour aborder des sujets comme la data, le RSE ou la formation et créer ainsi une valeur ajoutée supplémentaire pour les adhérents des groupements et leurs fournisseurs.

Créée en 2004 par ses deux actionnaires à part égale Cofaq et Socoda, la société Addok a longtemps fonctionné comme une « super centrale » rassemblant une partie des fournisseurs référencés dans les deux réseaux de distribution pour des négociations commerciales conjointes. Au départ de Nathalie Lanaret et l'arrivée de Cyrille Audras à la tête de cette structure en juillet 2020, Addok a entamé une deuxième étape de son existence en ajoutant à ce premier volet financier une série de prestations complémentaires génératrices de valeur ajoutée.

La recherche commune de la performance

Issu du monde de l'industrie et des services, Cyrille Audras est en charge de la transformation d'Addok. Sans a priori, à son arrivée, il conduit un premier audit qui le convainc que la société devait se réinventer pour aller au-delà du seul aspect des négociations commerciales, lesquelles ne constituent qu'une part minime de la performance – si on compare notamment par rapport à la co-construction, pour prendre un exemple industriel. Dans son esprit, il faut proposer un deuxième volet aux relations établies avec les fournisseurs pour maintenir leur intérêt, «et poursuivre la collaboration dans la recherche commune de la performance, de la pérennité et du développement».

Jusqu'à présent, Addok discutait des conditions commerciales en prenant en compte tous les éléments constitutifs du prix (remises...

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](#)