

Cofaq - Master Pro

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

Le milliard, rien qu'une étape !

Pour la première fois en 2017, le Cofaq a franchi la barre plus que symbolique du milliard d'euros pour le chiffre d'affaires consolidé de ses adhérents. Dans la continuité de cette performance, la 37e édition de son salon de l'équipement professionnel et du bricolage a, début février, tenu toutes ses promesses avec des ventes record qui ont avoisiné les 25 millions d'euros, illustrant la confiance des adhérents de la coopérative dans le futur de leurs affaires.

Directeur général du Cofaq depuis neuf ans mais avec une décennie de présence sur le salon de printemps du groupement, Thierry Anselin connaît pleinement les enjeux de cette manifestation et l'importance qu'elle revêt à la fois pour les adhérents – actionnaires Cofaq comme cela été répété de nombreuses fois durant ces deux jours pour bien évoquer leur implication totale dans le projet d'entreprise – et pour leurs fournisseurs. L'événement est préparé avec soin et bénéficie d'une organisation remarquable, souvent évoquée par les fournisseurs participants, 280 cette année, avec comme conséquence un volume d'affaires toujours en progression, témoignage de la croissance de toutes les filières du Cofaq. Ce rendez-vous est également l'occasion d'un point presse qui vient en début d'année faire un bilan de l'année écoulée et décrire les objectifs à court terme du Cofaq.

Un CA consolidé de 1 015 millions d'euros

Au 1er janvier 2018, le Groupe Cofaq totalisait 575 points de vente, 382 pour la filière des marchés professionnels et 193 pour le grand public, un nombre quasiment inchangé par rapport à l'année passée du fait des entrées et sorties propres à la vie des groupements – notons toutefois l'arrivée de dix-sept nouveaux actionnaires depuis le dernier salon. Le chiffre d'affaires consolidé du réseau a toutefois augmenté de 5,4% pour atteindre les 1 015 millions d'euros, un montant pour la première fois supérieur au milliard d'euros. Crédité d'un +7% pour la filière des marchés professionnels et de +1% pour la filière grand public, le chiffre d'achats négocié par la centrale a pour sa part progressé de 7%, à 325 millions d'euros.

Franchir la barre du milliard n'est pas un objectif en soi. Même si c'est une étape qui donne au Cofaq un rayonnement que l'on ne peut ignorer, Thierry Anselin et toute son équipe n'entendent pas faire de pause mais au contraire poursuivre la stratégie de développement en cours dont les bénéfices rejaillissent sur tout l'écosystème du groupement. Capable en mutualisant les forces de mener à bien des projets qu'un distributeur isolé ne pourrait en aucun cas engager, le Cofaq entend bien doter ses actionnaires des moyens qui lui permettront de pérenniser et développer leurs entreprises dans les années à venir. De nombreux défis sont encore à relever dans tous les domaines (services, coût, logistique, numérique...) afin de pouvoir proposer à toutes les typologies de clients les solutions les plus performantes.

Des progressions à deux chiffres

Ainsi, alors que le plan Cap 2018 va toucher à sa fin pour être prolongé par un Cap 2023 qui sera dévoilé en fin d'année, le Cofaq affiche dès à présent des objectifs très élevés à l'horizon 2020. Sur ses quatre grands marchés qui correspondent à ses principales typologies d'entreprises

adhérentes – trois dans le B to B avec la fourniture industrielle et la maintenance, les négoce orientés bâtiment, ceux spécialistes EPI, et de l'autre côté le B to C – la coopérative a communiqué des chiffres qui font montre d'une ambition redoutable.

Ainsi, du côté de la filière des marchés professionnels, le Cofaq annonce vouloir augmenter de 11% son nombre de points de vente Master Pro et Master Pro Comptoir avec conjointement une hausse de chiffre d'affaires de 21%. Pour le bâtiment,...

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](#)