

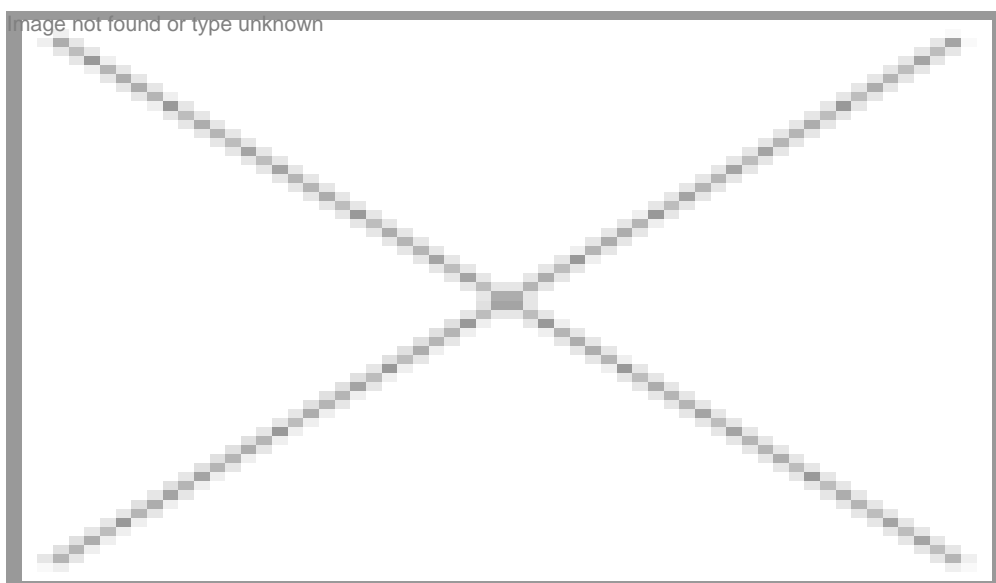
# QofiPro – Bergerac (24)

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

## Le trio gagnant magasin, commerciaux & internet

Implantée à Bergerac, commune de 27 000 habitants située tout au sud de la Dordogne, la fourniture industrielle QofiPro connaît une belle croissance en jouant la carte locale avec son magasin et ses commerciaux et la carte nationale avec deux sites internet dédiés l'un aux professionnels et l'autre au grand public. Un modèle économique gagnant au cœur des territoires français.

La société QofiPro a été créée en 2011 par Antonin Lajoie, un ingénieur en industrie de formation avec un cursus complété par un MBA à Supdeco. Avec ces compétences mixtes techniques et commerciales, son parcours professionnel l'a d'abord conduit à prendre la direction du négoce de produits métallurgiques Métal Périgord, où il développe un secteur quincaillerie, avant d'ouvrir sa propre quincaillerie professionnelle intégrant une activité de vente d'acier au détail, d'outillages et de produits de quincaillerie.



### Bergerac en Dordogne

L'installation de l'entreprise se fait à Bergerac, une ville moyenne de province sans fourniture industrielle déjà installée. Antonin Lajoie fait construire sur un terrain de 8 000 m<sup>2</sup>, plus tard agrandi à 14 000 m<sup>2</sup>, un bâtiment de 2 000 m<sup>2</sup> divisé en deux parties égales pour le magasin et pour le négoce d'acier. Une plate-forme logistique de 1 000 m<sup>2</sup> sera rajoutée en 2021.

Le négoce ouvre en tant qu'adhérent DomPro pour avoir accès à l'offre et aux conditions de la centrale d'achats. Elle quittera ce réseau pour s'affilier à celui de Socoda en 2021 pour son pôle acier qui semblait répondre aux besoins de la société, décision facilitée par les incertitudes qui pesaient à l'époque sur le devenir de la structure DomPro qui allait être vendue. Finalement, développant en interne bon nombre de services offerts par Socoda (catalogues, dématérialisation des factures...) et affichant par ailleurs une volonté de pouvoir offrir des produits au prix net le plus bas possible pour développer son site internet, QofiPro reprend sa liberté le 1<sup>er</sup> janvier 2023.

Un démarrage en terrain connu

Retournons maintenant en 2011. Cette année-là, Antonin Lajoie rachète le département quincaillerie qu'il avait créé chez Métal Périgord et emmène avec lui l'équipe de quatre personnes qui travaillait avec lui chez le négoce en produits métallurgiques, et notamment son adjoint actuel Lilian Puissant. Sur cette base solide, il ouvre QofiPro avec comme volonté initiale de s'adresser de façon préférentielle à la clientèle des métalliers, serruriers et de la maintenance industrielle qu'il connaît déjà. Dès le début, la partie outillage et quincaillerie est assez forte pour former un ensemble bien équilibré avec l'acier et des propositions sont faites dans le bâtiment avec les clôtures et le zinc. La volonté était aussi de proposer des familles de produits assez transverses pour être moins soumis aux aléas d'activité des différents marchés, ce qui a conduit par exemple à un développement important du secteur de l'outillage électroportatif.

Dès la première année d'activité, le chiffre d'affaires atteint 1,4 million d'euros, le triple de ce qui était réalisé dans l'ancien négoce, avec il est vrai une offre étendue. L'objectif était d'arriver à terme à 5 millions d'euros avec un effectif de quinze personnes et douze ans plus tard, QofiPro réalise avec vingt personnes un chiffre d'affaires de 9,2 millions d'euros, 6 millions en fournitures industrielles, 650 000 euros en quincaillerie et 2,5 millions en produits métallurgiques. La répartition de l'activité est de 80% pour l'industrie et 20% pour le bâtiment.

Une zone d'action géographiquement limitée

L'entreprise a débuté avec un seul commercial itinérant sur Bergerac et ses alentours et en compte désormais quatre qui prospectent sur un quadrilatère borné au sud par Villeneuve-sur-Lot (Lot-et-Garonne), à l'est et au nord par Sarlat et Périgueux (Dordogne) et à l'est par Libourne (Gironde), quatre villes situées grosso modo à une heure de route de Bergerac. Il n'y a aucune intention d'aller au-delà de ces frontières afin de garantir une qualité élevée de service à l'ensemble de la clientèle, dont la rapidité de livraison avec potentiellement la possibilité de livrer l'après-midi une commande enregistrée le matin. « Sans compter qu'il reste toujours des clients à découvrir sur cette zone » rajoute Antonin Lajoie.

Ce bassin est plutôt rural et touristique avec une grosse activité viticole mais compte également quelques acteurs industriels de premier plan comme la poudrière SNPE implantée à Bergerac mais également des usines agroalimentaires, de la papeterie ou de la construction de plans de travail pour citer des sites d'importance.

Quatre technico-commerciaux itinérants

Les commerciaux itinérants, ou plutôt technico-commerciaux comme le rappelle Antonin Lajoie, couvrent chacun la totalité de la zone de chalandise et sont spécialisés par métier client avec une segmentation Industrie, Bâtiment, Collectivités et Grands comptes + EPI, dernière catégorie que tous doivent toutefois maîtriser. Chacun d'entre eux possède au moins un client en dehors de son champ d'expertise afin d'avoir à développer tout le plan de vente. Ils n'ont pas de référent en interne et assurent de A à Z les fonctions de leur action commerciale, de la réalisation des devis jusqu'à la prise des commandes. Ils reviennent au magasin trois demi-journées par semaine. Ils profitent de ces moments pour effectuer des rendez-vous téléphoniques et accueillir des clients pour leur faire découvrir le point de vente, dans l'objectif de les inciter à s'y rendre d'une façon régulière. Ces commerciaux sont également intégrés aux rotations du samedi matin pour renforcer leur sentiment d'appartenance à la société, le magasin étant ouvert à ces horaires.

Un magasin pour la vente et le...

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](#)