

A la Une

Findis & Concerto : un partenariat pour la proximité

Le 19/02/2018

Fin janvier, alors que le Groupe Findis venait de signer le rachat du groupe Joncoux, et alors que beaucoup de questions se posaient, des contacts étaient noués avec le comité de direction du groupement Concerto. Aujourd'hui, les dirigeants des deux groupes annoncent la création de « Centrale Proximité », une centrale de référencement commune au potentiel de 300 millions d'euros d'achats et un accord au niveau de l'exploitation des enseignes. Qu'est-ce que cela signifie pour les fournisseurs, les plates-formes, les revendeurs et les enseignes des deux groupes ?



Dans le grand tourbillon de concentration qui se déroule actuellement dans la profession, le rachat du groupe Joncoux (sociétés Joncoux Ménager, Simon, Samnord et Equinox) par Findis aurait pu déboucher sur une relative marginalisation de Concerto, amputé d'un tiers de son potentiel. "Les deux acteurs, fervents défenseurs des formats de proximité, ont au contraire décidé de faire alliance autour d'un partenariat qui rapproche deux acteurs au métier semblable, et permet le renforcement de leurs savoir-faire", indique Frédéric Jumentier, Président de Findis.

Le partenariat conclu par Findis et Concerto s'articule autour de deux volets : la création d'une centrale de référencement commune baptisée « Centrale Proximité » et la poursuite de l'exploitation par Findis des enseignes de Concerto précédemment animées par Joncoux.



De gauche à droite : Benoit Vergès, Président de Cuisinov et Administrateur de Centrale Proximité, Philippe Folinais, Directeur d'Axelis et Président de Centrale Proximité, Frédéric Jumentier, Président de Findis et Administrateur de Centrale Proximité, Jérôme Rateau, Président de Cuisinov, Pascal Peghaire, Président d'Axtem.

Un nouveau mode de fonctionnement

La nouvelle centrale de référencement est constituée sous la forme d'un GIE possédant aujourd'hui deux adhérents, Axelis (la centrale d'achat Electroménager, Image et Son du groupe Findis) et Concerto. Elle intervient sur les familles de produits Blanc (pose libre et encastrable), Brun (Image & son), petit électroménager, chauffage divisé et sanitaire de cuisine. Elle représente un montant d'achats 2017 de 300 millions d'euros. Sa mission consiste en l'élaboration et la négociation de plans d'achats avec les fournisseurs, pour le compte des adhérents. Concerto focalise donc désormais sa prestation sur la négociation de participations publicitaires pour ses enseignes propres, et ne réalise plus de travail de référencement pour le compte de ses adhérents.

A partir du référencement fournisseur et des plans d'achat négociés par Centrale Proximité, Findis et les différents adhérents de Concerto, concurrents sur le terrain, conservent bien sûr toute leur indépendance et autonomie dans leur politique commerciale et orientations clients, leurs spécificités produits, leurs opérations promotionnelles. Les contrats cadre et les négociations globales avec les fournisseurs sont en effet effectuées individuellement, par chaque société : négociations volume, opérations commerciales, négociations logistiques, BFA/BFT additionnelles (conditionnelles et inconditionnelles).

Dans un souci d'optimisation, Centrale Proximité est hébergée dans les locaux d'Axelis à Vezin-le-Coquet (35). "Centrale Proximité offre aux fournisseurs de grandes marques un point d'entrée unique et structuré vers les magasins de proximité, et représente pour les marques un gain significatif d'efficacité, de temps, et de vitesse de circulation de l'information, explique Philippe Folinais. Dans un contexte de marges toujours plus tendues et vu l'importance de la mise en place très rapide des nouveautés, c'est un atout très précieux pour les marques". Par ailleurs, ajoute Benoit Vergès, "dans cette nouvelle configuration, nous sommes sur deux niveaux de négociation : une première négociation au niveau du plan d'achat avec Centrale Proximité et une négociation concernant le « mieux vendre » au niveau de Concerto ou des adhérents. Il n'y a pas une couche de plus...". Et Frédéric Jumentier, de conclure, "Centrale Proximité renforce la capacité des fournisseurs de grandes marques à s'adresser de façon efficace aux magasins de proximité. Ce canal de distribution est qualitatif et valorisant pour leurs produits, grâce au niveau élevé de conseil et de services offerts aux consommateurs, et irremplaçable pour la vente de leurs produits moyen/haut de gamme".

Un accord sur l'exploitation des enseignes

Suite à leur rachat par Findis, les sociétés du groupe Joncoux cèdent leurs actions dans Concerto, mais conservent l'exploitation des enseignes jusqu'à présent animées elles, à savoir environ 300 magasins sous les

enseignes Copra, Axtem, Cuisinov et Vulcéo. Au niveau national, le nouveau périmètre de Findis en Electroménager, Image et Son passe à 850 magasins sous enseigne et 360 cuisinistes sous label (180 Cuiseo et 180 Cuisinov).

Au final, c'est un partenariat relativement inédit qui vient de se mettre en place entre Findis et Concerto. Centrale Proximité rapproche des groupes au métier homogène, et est donc susceptible de proposer une valeur ajoutée supplémentaire aux marques. En aval, le renforcement des magasins de proximité permis par le rachat de Joncoux par Findis se voit prolongé par cette alliance à l'achat. Findis et les adhérents de Concerto demeurent cependant bel et bien concurrents sur le terrain. Une situation pas forcément simple à gérer, mais dans le grand mouvement de consolidation actuel, ce partenariat apparaît porteur de sens.

En savoir plus

[Findis rachète Joncoux Ménager et se renforce dans l'encastrable 23/01/2018](#)



Imprimer Transférer Réagir