

Convention Cap International à Arles

« NOUS AVONS SU ÉVOLUER »

Récemment, le groupement Cap International tenait sa convention annuelle dans un hôtel-club près d'Arles. L'occasion de faire le point avec l'équipe dirigeante et d'aller à la rencontre des adhérents.



Sur l'estrade, l'équipe de Cap International : Manuel Ferreira, Thierry Bourgeois et Michel Meyer aux prises avec le Lieutenant Columbo ⁽¹⁾!



La dernière convention du groupement Cap International a eu lieu dans un hôtel-club près d'Arles, en Camargue. Environ 150 personnes étaient présentes. Parmi elles : 80 adhérents représentant quarante structures, les responsables de douze livres-services Burostore ainsi qu'une quarantaine de fournisseurs...

Rencontré à cette occasion, Manuel Ferreira, responsable du marketing et des achats, ne cache pas les ambitions du groupement : « Nous sommes certes une petite équipe de cinq personnes au siège, et la crise existe depuis cinq ans environ. Cela dit, nous avons su évoluer avec elle. » Et d'ajouter aussitôt : « Notre axe de développement est le superstore Burostore (voir aussi page 38). À savoir un adhérent qui a une enseigne, un

point de vente, avec une surface moyenne de 400 m². Les Burostore s'adressent aux entreprises, et peuvent naturellement évoluer vers le public. Nous sommes une coopérative sans en avoir la structure. Par exemple, nous ne prenons pas

de marge sur le matériel d'implantation (linéaires et gondoles), afin de ne pas "charger la barque" lors du démarrage du magasin... »

Plate-forme d'approvisionnement

Thierry Bourgeois, directeur général et chargé du recrutement, renchérit : « Nos distributeurs sont des PME situées en région. Notre rôle est celui d'un faci-

litateur, qui aide pour le marketing afin de réaliser tout ce qu'il faut pour vendre mieux, pour trouver le meilleur fournisseur. Nous venons d'embaucher justement une personne pour le réaliser. Ce site pourra être

personnalisé aux couleurs de l'entreprise adhérente : ce sera son site ! Un véritable outil de marketing évolutif. Pour l'instant, le chiffre Internet est négligeable, mais nous comptons beaucoup sur ce développement. » Côté projets, Thierry Bourgeois ne cache pas la volonté du groupement de recruter chaque année quatre ou cinq adhérents et d'ouvrir cinq Burostore « pour passer de 12 à ce jour à 30 d'ici

à cinq ans ». Parallèlement, le groupement a mis en place en mai dernier une plate-forme d'approvisionnement dédiée au réseau et placée sous la responsabilité de Michel Meyer, et située à proximité de son établissement à Montluçon (voir également page 38).

« Si ma femme savait ça ! »

Pour animer son congrès, Cap International avait fait appel à l'inspecteur Columbo lui-même. Enfin pas exactement : Marc Gallier, qui traîne l'imperméable fatigué du célèbre policier depuis 23 ans, a su mettre

de l'humour et du rythme dans une réunion a priori classique (le secret avait été bien gardé). Ses questions insidieuses, ses références à « sa femme », ont tenu en haleine toute l'assistance, bien évidemment beaucoup plus que lors d'une présentation classique. L'objectif de communication a donc été totalement atteint, personne ne s'est ennuyé. Comme le soulignent Eric

et Jean-Luc Lebrun, fournisseurs de bureau et papeterie près d'Agen, société APM : « Avec cette convention, nous découvrons de nouveaux collègues, de nouveaux produits et fournisseurs, le tout dans une ambiance très relationnelle. » Adhérents à Cap International depuis 2005, les frères Lebrun remarquent que « le groupement a l'avantage de nous apporter des contacts directs avec les fournisseurs. Sans Cap, nous ne pourrions pas vivre ! » APM, c'est 250 m² de surface de vente et plus 200 m² pour d'entrepôt. La société, qui emploie sept personnes, réalise un chiffre d'affaires d'environ 500 000 €, et autant avec une autre structure jumelle, Bureau Service, spécialisée dans le mobilier de bureau.

Autre témoignage, cette fois d'Alain de Mailly. Il est à la tête de la société Bureau Fonctionnel basée à Tulle, emploie treize personnes, et réalise un chiffre d'affaires de quelque 12 M€. Il dispose de 400 m² de surface de vente. « Je suis un généraliste, précise-t-il. Je vends des fournitures de bureau, du matériel informatique et du mobilier de bureau. Et les clients recherchent actuellement avant tout le meilleur prix. » Quant aux avan-



Eric et Jean-Luc Lebrun, société APM près d'Agen :
 « Le groupement a l'avantage de nous apporter des contacts directs avec les fournisseurs. »

tages d'adhérer à Cap International, Alain de Mailly en voit plusieurs : « Ils négocient les prix ; les coûts de la cotisation sont normaux et l'apport de la nouvelle plate-forme va devenir un gros avantage. Et pour la convention, je dirais simplement que le contact amène la lumière... »

Attention à 2010

La majeure partie des partenaires fournisseurs s'est déclarée grandement satisfaite de ce week-end de travail, tout en sachant que le but essentiel n'est pas de « prendre des commandes », mais bien de passer des messages sur les nouveautés, de commenter les différentes évolutions des entreprises, de valoriser les axes marketing et de nouer (voire renouer) des contacts avec le réseau des adhérents et donc parfois de « poser une première pierre » dans la relation commerciale. Et demain ? Les trois objectifs (communication vis-à-vis des adhé-

rents et partenaires de CAP International ; contacts commerciaux pour les fournisseurs-exposants ; convivialité) ont, semble-il, été atteints.

Le rituel de la réunion « grand-messe » a été transformé en une heure de grande écoute, dans l'humour et la décontraction. L'apport formation pratique proposé aux équipes de commerciaux a été très suivi, et très apprécié. L'assistance sans la dépendance, selon la formule heureuse de Christophe Ollier, adhérent Burostore à Troyes, a été amplement mise en avant. Mais attention à 2010 ! Gare à Cap International si le prochain congrès revient à un format traditionnel !

■ Edmond Martin

(1) Organisation événement Hudik33.fr. Dans le personnage de Columbo, Marc Gallier, acteur, pasticheur et sosie international reconnu de Peter Falk - Reproduction interdite -



M. Carls et sa famille, adhérent Burostore 34 à Le Cres, près de Nîmes. Venu en voisin et en famille... L'apport de Cap International ? « Du service et de la réactivité. »