

Le Groupe COFAQ lance OBSIMA, une nouvelle Marque Propre dédiée aux professionnels portée par le réseau Master Pro



OBSIMA
Forgé pour les Pros

Le Groupe COFAQ a profité de son Salon BtoB annuel, les 23 et 24 février 2025 à Lyon, pour dévoiler une nouvelle corde à son arc : OBSIMA, une marque propre inédite dédiée aux professionnels qui sera, dans un premier temps, proposée par les magasins du réseau Master Pro.

Acteur clé dans la distribution en quincaillerie, outillage, fournitures industrielles et Équipements de Protection Individuelle pour les professionnels, l'enseigne **Master Pro** se dote d'un nouvel atout, baptisé **OBSIMA**. Pensée par des pros pour des pros, cette marque propre sera déployée dans les 250 points de vente du réseau.

Si Master Pro avait déjà des MDD à son nom, il n'existait pas de marque à part entière, avec une véritable force marketing. « *Le réseau souhaitait avoir sa marque de distribution dédiée exclusivement aux Pros. Nous l'avons conçue, la voici ! Ainsi est née notre 6^e MDD !* » lance **Laurent Huntzinger**, Directeur Général du Groupe COFAQ.

La force d'une marque bien pensée

D'où vient le nom OBSIMA ? Le Groupe COFAQ s'est inspiré de l'**obsidienne**, une roche volcanique qui fut l'une des premières matières utilisées par l'Homme pour façonnier des outils. L'idée est donc de faire référence à la simplicité, la robustesse et l'efficacité. « *C'est un retour aux fondamentaux, à l'Homme bâtisseur et à ses outils naturellement performants et durables. Ce nom évoque la fiabilité* », commente **Pierre-Yves Laurent**, Directeur Marketing et Communication du Groupe COFAQ.

Le « MA » final est quant à lui un clin d'œil à Master Pro, le réseau qui portera cette marque et garantira sa qualité, via son expertise métier. La marque OBSIMA repose donc sur 2 forces que sont la matière et l'expertise. Conçue pour les professionnels exigeants, elle allie robustesse, précision et performance.

L'univers graphique et les couleurs ont eux aussi été bien réfléchis et soignés (voir l'encadré ci-contre).

Le logo s'accompagne d'un slogan simple et efficace : « **Forgé pour les Pros** ».



**FORGÉ
POUR
LES
PROS**

Un logo et une charte graphique cohérents, soignés et efficaces

Éléments distinctifs

- Le point rouge sur le « I » symbolise l'obsidienne brute, taillée pour devenir un outil tranchant et efficace.
- L'accent rouge sous le « A » évoque une trajectoire dynamique, un mouvement vers l'avant, la progression et la performance.

Typographie

- Les traits droits et rigides renforcent l'impression de solidité.
- Le style gras donne une allure imposante et offre un sentiment de confiance.

Palette chromatique

Elle est inspirée de la puissance de l'obsidienne et de la rigueur industrielle.

- Un bleu foncé qui évoque la fiabilité, la rigueur et l'expertise technique.
- Un gris-bleu qui apporte une stabilité visuelle et un aspect industriel.
- Un rouge foncé qui incarne la modernité et l'adaptabilité.
- Un rouge foncé qui symbolise l'énergie, la puissance et l'urgence de l'action.



OBSIMA



Remontez aux origines,
entrez dans l'ère OBSIMA.
Scannez et découvrez !

Cliquez ci-dessus pour visualiser
la vidéo promotionnelle



Une gamme complète et essentielle pour les pros

OBSIMA, c'est une gamme d'outils fiables et performants qui répondent à tous les besoins des professionnels :

- **Abrasifs & coupe** : disques à lamelles, disques à tronçonner
- **Matériel de chantier** : bétonnières, nettoyeurs haute pression thermiques, compresseurs
- **Équipement** : marchepieds
- **Énergie & électricité** : enrouleurs électriques
- **Manutention** : transpalettes
- **Maintenance & outils** : valises de maintenance, coffrets de forets, pinces-étaux
- **Mesure & précision** : instruments de mesure
- **Soudure** : électrodes



Les outils-clés des professionnels modernes

Essentiels et incontournables, les outils OBSIMA seront proposés à tarifs accessibles. Cette MDD se positionne sur le milieu de gamme : « *Nous souhaitons proposer des produits de qualité professionnelle au juste prix. Ils sont et seront pensés pour être robustes, fiables et durables* », explique **Marie-Pierre Bernard**, Responsable Marque Propre du Groupe COFAQ.

Un plan de communication est prévu pour accompagner le lancement de cette nouvelle marque dans les points de vente (*voir page suivante*). « *Bien sûr, le marketing sera moindre qu'une marque nationale, ce qui nous aidera à être mieux positionnés. OBSIMA permettra aux points de vente d'améliorer leurs marges* », poursuit l'experte des MDD.

Pour la Coopérative, c'est une petite révolution : « *Nous avons franchi une étape décisive en développant notre propre marque d'outillage, preuve tangible de notre expertise et de notre capacité à innover. Elle reflète notre volonté d'offrir des outils qui répondent aux standards les plus élevés en matière de qualité, de fiabilité et de performance* », explique Laurent Huntzinger.



Avec OBSIMA, la Coopérative s'est donnée pour mission de « **redéfinir l'outil professionnel** ». Il ne s'agit pas seulement de compléter l'offre, il est question de créer un standard, une référence. L'outil OBSIMA deviendra, demain, une évidence. Un réflexe pour tous les pros qui veulent un matériel fiable, performant et solide.

Des collaborations avec des fabricants experts dans leur domaine

S'adressant aux artisans, aux industriels et aux collectivités, OBSIMA se positionne comme un partenaire de confiance au sein du réseau Master Pro, garantissant des produits testés et approuvés par les experts du métier. « *Tous nos produits MDD sont validés et affinés par les représentants de nos adhérents, et nous réalisons des tests à l'aveugle. Cela assure une certaine qualité. Nous avons à cœur que nos produits en marque propre correspondent aux attentes de nos adhérents et de leurs clients* », détaille le directeur marketing et communication.

La Coopérative s'appuie sur des fabricants experts et reconnus dans leur domaine, pour qui la fabrication de produits OBSIMA représente un levier de croissance. Les produits exclusifs sont réalisés selon des cahiers des charges précis de COFAQ, rédigés sur la base des retours clients. Pas question pour autant de supprimer les marques nationales des rayons : « *C'est complémentaire, les clients doivent avoir le choix* », assure Marie-Pierre Bernard.

Concrètement, tous les produits qui existaient sous le nom Master Pro basculeront en OBSIMA ; et les gammes seront étoffées au fil du temps. Des premières nouveautés ont été présentées sur le **Salon COFAQ**, les 23 et 24 février 2025. C'est là que les adhérents et les partenaires ont découvert la nouvelle marque, son positionnement et les premiers produits associés.



Un plan de communication pour faire connaître la marque

La marque OBSIMA a été dévoilée sur le Salon COFAQ, les 23 et 24 février 2025 à Lyon à tous les adhérents. Elle était scénarisée sur le Stand MDD du Groupe COFAQ, qui était installé comme l'an dernier au cœur de l'événement.



Cette marque et ses produits seront ensuite mis à l'honneur à travers les catalogues du Groupe COFAQ, la COFAQ TV, des e-mailings et des publications professionnelles, mais aussi via les réseaux sociaux, et directement dans les points de vente. La visibilité de la marque OBSIMA auprès des professionnels sera renforcée dès que les produits seront en rayons. La marque sera aussi à l'honneur dans le prochain *Master*, référentiel officiel des magasins Master Pro, qui sera publié en 2026.

Pour accompagner ce lancement, un pack de communication et d'animation sera mis à la disposition des adhérents. Permettant d'assurer une visibilité optimale et un impact commercial fort, il intégrera notamment des kakémonos pour marquer les espaces stratégiques, des stop-rayons « **Nouveau ! Découvrez OBSIMA !** », des présentoirs produits avec fiches descriptives et techniques et des affiches promotionnelles valorisant l'offre et le positionnement de la marque.



Le Groupe COFAQ proposera aussi à ses adhérents des outils marketing efficaces pour booster les ventes, dont une formation digitale avec webinaires et vidéos explicatives permettant de maîtriser l'offre et ses bénéfices, et un argumentaire de vente détaillé pour comprendre et présenter OBSIMA aux clients finaux. Des animations et des opérations commerciales pourront également être déployées dans les magasins, pour créer de l'engagement et stimuler les ventes : concours, démonstrations, jeux interactifs, avantages exclusifs de lancement pour les premiers clients OBSIMA...



« OBSIMA, c'est le fruit et le concentré de toutes nos expériences, avec 2 objectifs :

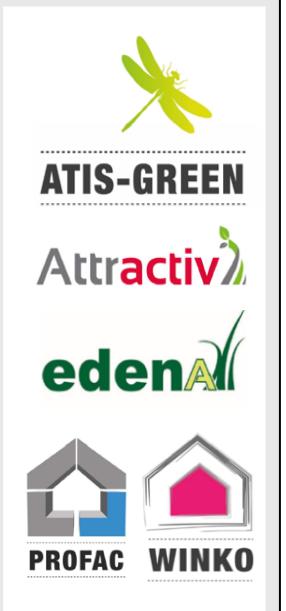
OBSiMA

- ① **satisfaire et fidéliser nos adhérents professionnels, en leur proposant des alternatives intéressantes aux marques nationales ;**
- ② **satisfaire et fidéliser leurs clients avec des produits qui répondent réellement à leurs besoins, qualitatifs et à des prix intéressants. »**

Laurent Huntzinger, Directeur Général du Groupe COFAQ

Les 5 autres marques propres du Groupe COFAQ

- **ATIS-GREEN** : équipements de jardin & accessoires (arrosage, outils de jardin, remorques, terreaux et amendement...)
- **ATTRACTIV'** : équipements agricoles et consommables techniques pour la maintenance et l'entretien des machines et véhicules (clôtures, filtres, lubrifiants, huiles, graisses, éclairage, signalisation, batteries, savon, entretien automobile, nettoyants, aérosols, équipements d'atelier...)
- **EDENA** : motoculture pour les professionnels et les particuliers (tondeuses, autoportées, motobineuses, débroussailleuses...) | > **Salon COFAQ 2025 : lancement d'une tondeuse à batterie et d'une autoportée en boîte mécanique.**
- **PROFAC** : outillage à main et accessoires électroportatifs pour les particuliers et les professionnels (abrasifs, perçage, vissage, outils...)
- **WINKO** : peintures de haute qualité, pinceaux et rouleaux fabriqués en France pour les particuliers exigeants (outils du peintre, peintures, produits pour le bois...) | > **Salon COFAQ 2025 : lancement d'une gamme de mastics et de colles.**



À propos...



Créé en **1954** par des entrepreneurs partageant la même vision du commerce et de la solidarité, le **Groupe COFAQ** est une **entreprise servicielle de commerçants indépendants**, spécialisés dans la distribution en **quincaillerie, fournitures industrielles, bâtiment, agriculture et élevage**, ainsi qu'en **bricolage et équipements de protection individuelle (EPI)**. Il poursuit le même objectif depuis plus de 70 ans : soutenir et accompagner le développement de ses adhérents sur des marchés en mutation, tout en préservant les fondements et les valeurs de l'esprit coopératif.

Aujourd'hui dirigé par **Eric Champion**, président, et **Laurent Huntzinger**, DG, le **Groupe COFAQ** réunit 5 réseaux, stratégiquement répartis sur l'ensemble du territoire français, qui proposent une offre et une expertise adaptées à chaque marché :

- **Master Pro, « si pro, si proche ! »** : Spécialistes de l'outillage professionnel en industrie, bâtiment, artisanat et EPI, accueillant tous les professionnels, de l'artisan local, aux industries et grands comptes. ↴ Près de **250** points de vente.
- **Bricopro, « votre maison va nous adorer »** : Magasins périurbains ou de campagne spécialisés en bricolage, décoration et équipement de plein air pour le grand public. Leur proximité géographique leur permet d'apporter aux clients des produits en lien avec les spécificités locales. ↴ Plus de **110** points de vente.
- **SECUROM, « vos experts EPI »** : Spécialistes de l'équipement de protection individuelle pour l'industrie, le bâtiment et les collectivités (école, mairie, hôpitaux), avec des gammes complètes pour tous les professionnels intervenants sur ces secteurs. SECUROM, c'est la puissance d'un réseau national, avec des experts de proximité. ↴ Environ **30** points de vente.
- **EPAGRI, « au service du monde agricole, naturellement ! »** : Une enseigne proposant une large gamme d'outillages professionnels pour les agriculteurs et les éleveurs (notamment producteurs laitiers), mais aussi pour les passionnés de culture, jardinage et animaux domestiques. ↴ Près de **130** points de vente.
- **Distribution du Bâtiment, « des magasins en libre-service pour les pros de la construction »** : Initialement dédié aux magasins Pro BigMat, ce réseau s'ouvre et étend son offre de libre-service en outillages professionnels à destination des professionnels du bâtiment. ↴ Environ **300** points de vente.

En chiffres

Le **Groupe COFAQ**, c'est :

- + de 500 M€** de CA en achats cumulés
- 1,4 Md€** de flux sur ses marchés
- + de 400** sociétés adhérentes
- + de 900** points de vente dans l'Hexagone
- 10 000** emplois en France
- 2** plateformes logistiques à Naintré et Erbray
- 1** centrale d'achats et de services à Poitiers
- 200** salariés au service des réseaux

Pour plus d'informations ou toute demande de visuels :

→ **Pierre-Y**

