

NOMINATION

Wendy Rinuccini, nouvelle Directrice de la Transformation Achat du Groupe COFAQ

Le Groupe COFAQ a le plaisir d'annoncer l'arrivée de Wendy Rinuccini au poste de Directrice de la Transformation Achat. Cette nomination marque une étape clé dans la mise en œuvre de la nouvelle stratégie de la Coopérative. Elle vise à renforcer l'efficacité de la centrale d'achats en optimisant sa performance et en répondant plus efficacement aux besoins des adhérents.

En fonction depuis le 3 février 2025, **Wendy Rinuccini** était sur le **Salon Cofaq**, les 23 et 24 février à Lyon, où elle a pu s'immerger dans la culture de l'entreprise et rencontrer de nombreux partenaires, fournisseurs et adhérents.

Passionnée par l'univers des achats, elle possède plus de 20 ans d'expérience dans ce domaine et celui du pilotage stratégique, en France et en Europe. Diplômée d'une formation d'ingénieure en bâtiment, elle a ensuite enrichi son parcours avec un MBA spécialisé en Ressources Humaines, suivi d'un DESS en Affaires Internationales. Elle a exercé dans des environnements variés et complexes, en menant des missions différentes, de la stratégie d'achat aux achats techniques en passant par les achats de marques de distributeurs (MDD).

De riches et diverses missions professionnelles dédiées aux Achats dans le secteur industriel

La nouvelle Directrice de la Transformation Achat du Groupe COFAQ a débuté sa carrière en Chine, explorant divers secteurs d'activité. Après 7 années dans la promotion immobilière, elle a acquis une expérience en marketing chez British American Tobacco, avant d'occuper le poste de Directrice des Ressources Humaines dans une entreprise franco-chinoise, où elle s'est familiarisée avec la culture française. C'est en 2001 qu'elle est arrivée dans l'Hexagone, où elle a appris le français et repris une formation en Affaires Internationales, division Commerce et division Achats, à l'Université de Savoie à Chambéry.

Wendy Rinuccini a ensuite évolué dans le domaine des achats internationaux chez plusieurs fabricants : Wirquin Plastiques à Nantes, Winoa au Cheylas et Portalp à Grenoble. Ces expériences lui ont permis d'acquérir une connaissance approfondie des processus d'achats, des enjeux industriels et des besoins spécifiques du secteur.

En 2018, elle a rejoint le groupe Descours & Cabaud comme Responsable Achats MRO Europe, avant d'accéder au poste de Directrice des Achats Développement Europe. Leader européen de la distribution de produits techniques pour les professionnels, cette entreprise fondée en 1782 à Lyon réalise 5 Md€ de CA avec plus de 11 000 collaborateurs dans le monde.



4 missions prioritaires

- ① **Optimiser les processus achats**, pour garantir une réactivité maximale et une gestion des achats à la fois efficace et fiable.
- ② **Développer des partenariats stratégiques et durables**, en établissant des liens solides et à long terme avec des fournisseurs partenaires, afin de soutenir les efforts de négociation et garantir des solutions compétitives.
- ③ **Poursuivre la recherche de performance et d'excellence**, en pilotant les indicateurs pour s'assurer que chaque initiative contribue à l'atteinte des objectifs communs et à l'amélioration continue de la fonction Achats.
- ④ **Accompagner les adhérents**, en apportant des solutions et des leviers de compétitivité adaptés à leurs enjeux.

Une transformation soutenue par d'autres nouvelles compétences

Sous la direction de Wendy Rinuccini, les équipes Achats du Groupe COFAQ se restructurent et se renforcent :

- **Jérôme GIRAULT**, Responsable de la Performance Achats, prend en charge le Pôle Achats nouvellement créé, dédié à l'amélioration continue des performances Achats. En collaboration avec l'équipe d'acheteurs expérimentés, il se concentrera avec son équipe nouvellement constituée sur l'optimisation des négociations, notamment pour les fournisseurs 20/80.
- Dans ce même élan de structuration et de différenciation, le Groupe COFAQ a nommé **Géraud SCHWIERTZ** au poste de **Responsable de la Filière EPI Groupe Multi-Réseau**. Fort de son expertise reconnue et de sa compréhension fine des enjeux du marché, il a pour mission d'orchestrer et de piloter cette filière stratégique en s'appuyant sur l'ensemble des réseaux.
- Les **Category Managers** et les **Chefs de Produits** du Groupe continueront de travailler à l'enrichissement et la pertinence des offres - y compris MDD -, afin de mieux répondre aux besoins spécifiques du réseau.

« Ces changements visent à offrir une organisation plus agile et à accroître l'efficacité dans la gestion des achats et des offres, afin de maximiser la compétitivité de chacun de nos adhérents », commente la nouvelle Directrice de la Transformation Achat.

« Tout cela s'inscrit dans notre volonté de consolider notre expertise au travers de négociateurs et de construction de l'offre, d'accompagner son évolution grâce à un pilotage optimisé de la performance, tout en renforçant notre coopération et notre collaboration avec nos fournisseurs et adhérents », ajoute Wendy Rinuccini.

Dans la continuité du Plan de Transformation du Groupe COFAQ lancé depuis 2 ans

Riche de ses nombreuses et diverses expériences, Wendy Rinuccini maîtrise aujourd'hui l'ensemble des processus d'achat, et excelle dans l'analyse et la résolution de problématiques complexes. Elle est aussi compétente en gestion d'équipe, y compris à distance. Grande adaptabilité, leadership inspirant, rigueur exemplaire et esprit collaboratif font partie de ses qualités professionnelles et humaines.

Au sein du Groupe COFAQ, Wendy Rinuccini a en charge l'ensemble des responsabilités liées aux fonctions des services et pôles Achats, ce qui couvre des dimensions administratives, opérationnelles et stratégiques. **« Sa nomination et les évolutions liées s'inscrivent dans le Plan de Transformation de la Coopérative amorcé depuis 2023 »**, précise **Laurent Huntzinger**, Directeur Général du Groupe COFAQ.

Parmi leurs missions, Wendy et ses équipes devront développer l'offre, en réalisant une veille concurrentielle et en identifiant les tendances de marché. **« Il sera important de considérer les fournisseurs comme des partenaires, donc d'accepter des négociations permettant de répondre à leurs besoins et à ceux des adhérents, dans un respect mutuel qui correspond aux valeurs du Groupe COFAQ »**, précise-t-elle.

Une nouvelle dynamique pour générer davantage de valeur ajoutée au Groupe et à ses adhérents

Il s'agira aussi de respecter un certain équilibre entre les marques nationales et les marques propres, gérées par le nouveau Pôle MDD. **« Nous sommes dorénavant considérés comme des fabricants, ce qui change un certain nombre de points. Nous poursuivrons leur développement, tout en répondant à certains défis, notamment d'ordre RSE »**, rappelle **Pierre-Yves Laurent**, Directeur Marketing et Communication du Groupe COFAQ.

Rappelant le statut de Coopérative de l'entreprise, Wendy Rinuccini insiste aussi sur l'importance de bien comprendre les besoins des adhérents pour y répondre au mieux, gagner leur confiance et leur satisfaction, et les fidéliser ; tout en restant exigeant avec eux comme avec les fournisseurs : **« Notre objectif au quotidien sera aussi de prouver l'intérêt de travailler avec la centrale. »**

Elle s'occupera également de faire grandir la plateforme Cofalog, outil-clé pour tous les adhérents, et continuera à développer des partenariats stratégiques comme ceux déjà instaurés avec Weldom et ADDOK.

Plus globalement, forte de ce qu'elle a fait avec brio dans ses précédentes fonctions, **« Wendy Rinuccini a pour principal objectif de générer de la valeur ajoutée à l'entreprise, en travaillant sur sa compétitivité et l'amélioration de ses performances »**, indique **Laurent Huntzinger**.

« Il s'agit aussi de créer de la valeur ajoutée pour nos adhérents, tout en fidélisant nos partenaires-fournisseurs. Ce qui passera par une restructuration des achats et une professionnalisation de l'organisation », insiste **Éric Champion**, président du Groupe COFAQ.



« *J'ai pour challenge d'impulser une nouvelle dynamique à la direction Achats afin de soutenir la croissance du Groupe et d'optimiser la compétitivité des réseaux, avec une organisation renforcée et performante* », résume l'intéressée, qui annonce 4 grandes priorités (voir l'encadré page 1). « *J'ai la chance d'avoir une équipe dynamique et performante. Seule, je ne pourrais pas mener à bien les nombreux projets ambitieux* », ajoute-t-elle.



« *Cette nomination est une nouvelle preuve de notre engagement vers encore plus d'engagement et d'énergie pour le Groupe COFAQ. Nous continuerons à aller de l'avant et à apporter le meilleur à nos adhérents* »

Éric Champion, président du Groupe COFAQ



« *Nouvelle vision, professionnalisation, réorganisation dans le cadre de la stratégie de transformation et de la montée en puissance du Groupe... Il s'agira aussi de faire correspondre les Achats à tous les projets du Groupe COFAQ, dont PRISME jusqu'en 2030* »

Laurent Huntzinger, DG du Groupe COFAQ

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 **Éric 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. J 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. J 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. J Près de **40** 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. J 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. J 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