

G

SAMEN STERKER • PLUS FORTS ENSEMBLE

## MENO

A

M

2024

RAPPORT FINANCIER POUR L'EXERCICE 2023

STRATEGIE HORIZON 2030



## CARTES SUR TABLE

PRIVATE LABELS: L'AVANTAGE CONCURRENTIEL DE LA MARQUE PROPRE



# NOUS REMERCIONS NOS FOURNISSEURS-PARTENAIRES



# Avant-propos

Chers adhérents de Meno,

La vie bat son plein à Nivelles et en 2023, nous avons une fois de plus mis le pied à l'étrier. Nous nous sommes attachés à affiner notre stratégie, à renforcer nos relations avec les adhérents et les fournisseurs, et à promouvoir une transparence totale dans nos chiffres et notre communication. Ces efforts ont porté leurs fruits et je suis heureux de constater que la confiance entre toutes les parties prenantes de notre coopérative s'est considérablement accrue.

Ce lien de confiance a conduit non seulement à une augmentation de notre chiffre d'affaires, mais aussi à un regain d'énergie et d'engagement de la part des adhérents, nouveaux et existants. Dans un marché difficile, il est réconfortant de constater qu'il y a un réel dynamisme et motivation pour créer quelque chose de beau ensemble.

Je tiens à remercier sincèrement tous ceux qui ont contribué au succès de l'année écoulée. Votre dévouement et votre engagement ont permis de consolider et de renforcer notre place sur le marché. Avec vous nous continuerons à travailler dur à l'avenir de notre coopérative, et je suis convaincu que nous connaîtrons encore de nombreux succès ensemble.

Dans cette deuxième édition du MenoMag, nous évoquerons les faits marquants de l'année écoulée et jetterons un coup d'œil sur l'actualité de votre groupement. Je vous invite à vous joindre à nous pour faire le point sur nos performances de l'année passée et à porter un regard sur l'avenir.

Merci et bonne lecture!

**Didier Bogaert**

CEO Meno Group



# 04

Stratégie horizon 2030: rétrospective

# 11

Notre nouvelle approche fournisseurs

# 15

Données disponibles en temps réel grâce au nouveau système ERP

# 21

Marques privées : l'avantage concurrentiel de la marque propre

# 24

Rapport financier pour l'exercice 2023

# 26

Les ambitions de Meno en 2024

## ACTIVITÉS DES ADHÉRENTS

BIENVENUE AUX  
NOUVEAUX ADHÉRENTS

**DX TECHNICS**  
Tools voor de professional



FÉLICITATIONS POUR VOS NOUVEAUX SUCCURCALES

**CIPAC**  
Nannine & Anderlecht



**HEYERICK**  
Waregem



**FERNAND GEORGES**

L'acquisition de 1000 Outils



# STRATÉGIE HORIZON 2030

## RÉTROSPECTIVE

2023 fut une année chargée pour Meno. Tout en faisant face avec résilience aux conséquences de 2022, nous avons construit notre récit pour l'avenir avec nos adhérents et nos fournisseurs. Les bases de notre stratégie Horizon 2030 sont solidement posées. Jetons ensemble un regard rétrospectif sur une année 2023 fructueuse.

Il est impossible de comprendre 2023 sans nous pencher sur les exceptionnelles conditions de marché. Nous avons terminé l'année 2021 dans l'euphorie et l'optimisme : la crise du coronavirus était terminée et l'avenir s'offrait à nous ! Mais la Russie a envahi l'Ukraine en février 2022, marquant le coup d'envoi de la crise énergétique et de bien d'autres soucis. L'année dernière, nous avons dû faire face à toutes les conséquences. Nous avons dû composer avec la montée en flèche des coûts de l'énergie et avec l'incertitude qui régnait dans le monde. Cette situation a également eu un impact

majeur sur les consommateurs, qui ont soudain adopté un autre raisonnement : « Mon pouvoir d'achat a baissé. Je ne peux donc pas à la fois rénover ma maison et partir en vacances. Or, je ne sais pas si je serai encore là demain. Alors, à tout choisir, je vais d'abord partir en vacances. » C'est dans ce contexte que nous, nos adhérents et nos fournisseurs avons dû travailler l'an passé. Pour couronner le tout, les salaires ont été fortement indexés au début de l'année, ce qui a eu un impact financier majeur pour les entreprises.

**“Nous avons posé des bases solides en 2023”**



### Résilience de l'entreprise indépendante

Les conditions de marché n'ont certes pas été idéales, mais ne nous ont pas empêchés de nous distinguer. Comme par le passé, nos adhérents ont fait preuve d'une grande résilience. À cet égard, 2023 est le millésime qui a révélé la force du commerce indépendant dans toute sa splendeur. Nous avons vu de la flexibilité, de la persévérance et des solutions innovantes. Never waste a good crisis. Beaucoup de nos adhérents se sont inspirés de cette devise tout au long de l'année écoulée. Ils ont envisagé les défis, mais surtout les opportunités. Ils ont pris leur avenir en main et ont eu le courage de faire de sérieux investissements. À la fin de l'année, il s'est avéré qu'ils avaient fait le bon choix.

### De bons résultats financiers

C'est sur le même élan que Meno a également abordé 2023. Avec optimisme, mais réaliste. Nous avons élaboré des budgets prudents, mais ambitieux. À partir de la page 24, vous découvrirez le bilan positif que nous en avons tiré. Les chiffres font preuve d'une excellente performance et nous avons accueilli plusieurs nouveaux adhérents. Leur arrivée a logiquement entraîné une croissance du chiffre d'affaires, mais nous avons aussi vu évoluer positivement les résultats de bon nombre d'adhérents existants. Le courage dont ils ont fait preuve pour investir en période de crise s'est immédiatement traduit par une belle prestation. L'audace a été récompensée.

Au cours de l'année écoulée, nous avons radicalement changé notre fusil d'épaule. Notre plan Horizon 2030 ? Nous y avons travaillé pendant toute l'année. Pas en catimini, mais de concert avec nos adhérents et nos fournisseurs. Nous avons résolument choisi de communiquer différemment et ceci en étroite consultation avec l'Organe d'Administration.

En toute ouverture et de manière transparente. Dans le cadre de l'élaboration de notre nouvelle stratégie, nous avons également choisi d'impliquer étroitement toutes les parties prenantes. Car il s'agit d'un voyage que nous devons faire ensemble, où l'apport de chaque partie est important. En 2023, nous nous sommes largement concertés avec toutes ces parties.

### Sondage auprès des adhérents, des fournisseurs et des collaborateurs

Les discussions entamées avec nos adhérents à la fin de l'année 2022 se sont poursuivies en 2023. Nous avons demandé à nos adhérents ce qui fonctionnait bien dans notre entreprise, mais aussi ce qu'il fallait améliorer. Quels enseignements ont livrés ces discussions ? Un adhérent attend des conditions d'achat intéressantes, une centrale efficace, des services bien gérés, des données et un réseau solide. Il semble que la centrale réponde correctement à ces attentes.

NEVER  
WASTE  
A GOOD  
CRISIS



**Mais les discussions ont également mis en exergue les domaines dans lesquels les adhérents en attendent davantage de notre part.**

Que coûte l'adhésion et, surtout, qu'apporte-t-elle à chaque adhérent? Ces réponses devaient être plus transparentes. Nous étions d'accord et nous travaillons en ce sens depuis lors. La conclusion des discussions avec les adhérents était claire : ce que nous faisons depuis des années, nous le faisons bien et c'est apprécié. Mais nous devons aussi ajouter de nouveaux éléments à notre fonctionnement. Il était et il reste nécessaire de mettre l'accent sur d'autres aspects, et la demande d'une transparence accrue était nette. En communiquant de manière transparente, nous nous adaptons au nouveau

monde dans lequel nous vivons et aux besoins de notre marché en constante évolution. Dans le même temps, nous encourageons à nouveau chacun à se joindre à nous pour que nous puissions nous développer ensemble.

Après avoir débattu avec nos adhérents, nous avons organisé des tables rondes avec nos principaux fournisseurs-partenaires. Ils constituent un maillon essentiel de la chaîne : nous devons donc les impliquer dans notre histoire. Nous avons prêté une oreille attentive à leurs besoins et à leurs souhaits. Nous avons fait de même avec les collaborateurs de notre centrale. Après tout, leur bien-être est essentiel à la bonne marche des opérations.



## Huit points stratégiques

Nous avons dégagé, de l'ensemble des discussions, huit points stratégiques auxquels nous nous attelons et continuerons de nous atteler activement.

**Chacun de ces huit points est crucial pour notre développement futur et fera l'objet d'un suivi attentif de notre part.**

Meno donne une place centrale à ces points stratégiques. **Poursuivre l'intégration de la chaîne d'approvisionnement** constitue une priorité. Plus que de simples collaborations, Meno entend **créer une véritable communauté**. Son récit fort nécessite une solide relation de confiance. Non seulement avec les adhérents, mais aussi avec les fournisseurs. La **consolidation de la relation avec tous les fournisseurs-partenaires** fait donc partie des fers de lance du plan stratégique.

**Proposer la gamme de services adéquate** est un défi de chaque instant. Logique : une gamme qui convient parfaitement aujourd'hui ne conviendra peut-être plus demain. Meno s'engage à assurer un suivi constant et à rectifier le tir si nécessaire. De même qu'à **travailler et à communiquer en toute transparence**. Notre approche fondée sur l'ouverture accroît la motivation de tous les

adhérents, ce qui conduit automatiquement à un autre point stratégique clé : **la croissance**.

En misant sur **la collaboration internationale**, nous consolidons notre position sur le marché, tout en enrichissant nos connaissances et en étendant notre réseau de contacts. C'est dans cette optique que nous avons rejoint Euro Craft au cours de l'année.

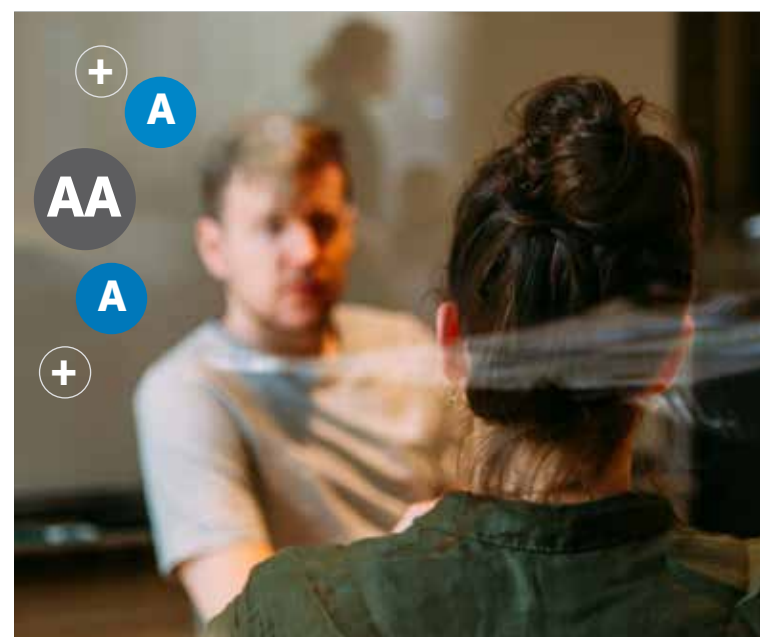
La transparence se manifeste également dans notre communication. L'avenir sera placé sous le signe de la **communication omniscanale**. Meno entend aussi approfondir la communication basée sur l'intelligence artificielle. Enfin, Meno mise sur la **durabilité**. À chaque instant, dans tout ce que nous entreprenons.

Si ces points stratégiques sont importants pour nous, ils ne sont pas figés. La stratégie nous oriente dans la bonne direction et nous donne des points clés avec lesquels travailler. Nous devons rester flexibles et vigilants. Un ensemble de services qui convient aujourd'hui ne conviendra peut-être plus demain. Nous devons donc oser rectifier le tir quand le marché l'exige. Le monde actuel évolue à toute vitesse. D'où l'importance d'oser revoir nos priorités à tout moment.

## De nombreux participants à l'Assemblée Générale

Notre Assemblée Générale de juin a marqué un tournant important. Pour la première fois, nous l'avons organisée en déplacement, à l'AfricaMuseum de Tervuren. Nous espérons attirer du monde et notre souhait a été largement exaucé! La nouvelle stratégie Horizon 2030 y a été présentée pour la première fois. De nombreux points d'action n'avaient pas encore été intégrés dans nos activités à l'époque. Les premières réactions n'en ont pas moins été très positives. Tout le monde a clairement apprécié le fait que nous ayons réuni toutes les parties prenantes autour de la table.

Deux semaines après notre Assemblée Générale, nous avons rassemblé tous les fournisseurs-partenaires. Nous leur avons également exposé notre vision d'avenir en août, suite à quoi nous avons organisé des tables rondes. Ces discussions ont débouché sur une présentation virtuelle en novembre, au cours de laquelle nous avons expliqué le nouveau système des fournisseurs A et AA. Vous en apprendrez plus à ce sujet en page 11. Le message de transparence adressé à nos adhérents a également été remis en contexte. Nous avons ensuite négocié de nouveaux contrats avec environ 150 fournisseurs. Ces négociations se sont soldées par de nombreux contrats (améliorés), mais surtout par un engagement mutuel renforcé. Une démarche dont chaque partenaire récolte les fruits.



## Par des humains pour des humains

Le chiffre d'affaires et le cash-flow important pour chacun d'entre nous. Mais Meno ne s'arrête pas à ces deux aspects. Loin de là. Meno attache aussi de l'importance à la dimension humaine. Des humains qui travaillent avec des humains. Cette relation repose sur la confiance. Et sur une histoire forte, comme source de motivation. Une histoire qui doit aussi, et surtout, être réaliste et facile à expliquer.

Si nous avons connu une évolution en 2023, il n'a certainement pas été question de révolution. Les mesures que nous prenons et les changements auxquels nous avons procédé sont nécessaires pour préparer notre coopérative à l'avenir. Nous continuerons à écrire cette belle histoire commune avec enthousiasme en 2024.

# NOTRE NOUVELLE APPROCHE FOURNISSEURS

## Collaboration avec les fournisseurs

La collaboration avec nos fournisseurs-partenaires est une des principales clés de voûte des activités de Meno. Nous renégocions les contrats chaque année. 2024 marque le début de notre nouvelle approche en matière de fournisseurs. Sur la base de tables rondes avec les deux plus grands fournisseurs par famille de produits, nous avons défini de nouveaux critères objectifs qui servent à classer les fournisseurs : A ou AA. Meno évalue le statut de chaque fournisseur en début d'année, au plus tard le 31 janvier. Le statut A ou AA est assorti d'avantages pour le fournisseur et pour l'adhérent, de sorte à récompenser chacun pour son travail.

## Fournisseur A ou AA?

Un fournisseur A remplit au moins les 11 critères fixes (schéma 1). À ces 11 critères fixes s'ajoutent 8 critères facultatifs (schéma 2), dont la durabilité et la participation à la chaîne d'approvisionnement. Un fournisseur A souhaite devenir fournisseur AA? Il doit respecter aux 19 critères imposés. Selon la catégorie à laquelle il appartient, un fournisseur bénéficie de plusieurs avantages et privilèges. Attention : il n'y a que deux fournisseurs AA par famille de produits. Ce fonctionnement crée une dynamique annuelle avec un changement potentiel de fournisseurs.

## Que se passe-t-il avec les autres fournisseurs?

Avant qu'un fournisseur puisse devenir un fournisseur A ou AA, il doit d'abord franchir plusieurs étapes. La première consiste à entamer et à développer un partenariat avec Meno et devenir un fournisseur référencé. Nous établissons un accord de coopération avec lui, dans lequel il s'engage à respecter au moins un bonus de référence, un escompte et un bonus groupe de 1,5% garantis. Naturellement, c'est ensuite au fournisseur de développer son réseau de clients, de maximiser les ventes et les différents bonus pour que nos adhérents puissent obtenir un résultat financier maximal de leur coopération. Il s'agit ensuite de développer les critères restants en concertation avec la centrale pour passer à l'étape suivante.

### schéma 1

### 11 CRITÈRES = A

- ✓ Largement soutenu parmi les adhérents ; au moins 50 % des adhérents et des futurs adhérents
- ✓ Bonus de référencement
- ✓ Escompte d'au moins 2 % (8 jours)
- ✓ Délai de paiement de 30 jours minimum
- ✓ BFA Groupe d'au moins 1,5%
- ✓ HORIZON
- ✓ Fournir des données enrichies et leurs mises à jour via EZ-Base, GS1 ou directement au format imposé
- ✓ Factures correctes par EDI et sans papier, au niveau de l'article
- ✓ Les changements de prix doivent être envoyés à Meno au moins 12 semaines à l'avance et en combinaison avec la liste de prix en xls
- ✓ Participation à MenoFair
- ✓ Envoi en temps utile des promos et des propositions pour les publications dans les formats appropriés

### schéma 2

### A + 8 CRITÈRES = AA

- ✓ Part d'achat dans la catégorie de produits d'au moins 20 % ou Unique dans une gamme de produits ou Chiffre d'affaires > 500 000 euros
- ✓ Utilise le commerce de détail (B2C et/ou B2B) comme canal de vente (pas de vente directe au client final) et soutient les points de vente par le biais de son canal d'e-commerce
- ✓ Soutient les points de vente sur le terrain (PLV, formations,...)
- ✓ Reconnue comme une marque A sur le marché concerné
- ✓ Développe ses propres activités de marketing
- ✓ Participation à des événements organisés par Meno
- ✓ Participation à la chaîne d'approvisionnement
- ✓ Durabilité



## UNE PAIRE DE MAINS SUPPLÉMENTAIRE

Découvrez notre nouveau STANLEY® FATMAX® TradeLift™ qui révolutionne l'industrie avec sa capacité à soulever, niveler, maintenir et monter en toute sécurité des charges lourdes jusqu'à 150 kg. Doté d'un levier de poussée à action manuelle ou pied, cet outil professionnel offre une polyvalence inégalée pour les artisans qui doivent effectuer des tâches seuls.

Sa conception précise permet un réglage fin de la plaque de levage pour un nivellement parfait, tandis que sa bordure inclinée facilite le glissement sous les objets bas. Avec quatre trous de vis galvanisés pour une fixation sécurisée et une grande plaque de base pour une stabilité optimale, le TradeLift™ garantit une performance fiable sur le chantier.

Le TradeLift™ est également conçu pour durer, avec un boîtier métallique fermé protégeant contre la poussière et la saleté, et une poignée ergonomique avec softgrip offrant un confort et un contrôle supérieurs.

Fini les blessures liées au levage ! Avec le STANLEY® FATMAX® TradeLift™, les artisans peuvent travailler efficacement et en toute sécurité, même sans l'aide d'un collègue.

## RÉVÉLATION DE POWERCONNECT DE BLACK+DECKER®

En septembre 2024, BLACK+DECKER® célèbre une nouvelle ère d'innovation avec le lancement de POWERCONNECT. Cette évolution de notre système de batterie redéfinit la liberté sans fil, offrant une polyvalence inégalée pour chaque projet. Avec POWERCONNECT, nous ne réinventons pas la roue, mais nous la redécouvrons sous un nouvel éclairage : même batterie, de nouvelles possibilités. Compatible avec notre vaste et puissante gamme d'outils électriques sans fil, d'aspirateurs balais et d'équipements d'extérieur, POWERCONNECT offre une liberté de mouvement totale, vous permettant d'accomplir vos tâches avec aisance et efficacité, où que vous soyez. Nos batteries, maintenant dans une élégante teinte noire, incarnent l'engagement constant de BLACK+DECKER® envers l'excellence et l'esthétique. Cette nouvelle identité visuelle s'intègre harmonieusement à notre gamme et symbolise notre vision de l'innovation facilement accessible à tous. Embarquez avec nous dans cette aventure passionnante de liberté sans fil et de performance sans compromis. Rejoignez-nous alors que nous ouvrons un nouveau chapitre, marqué par la polyvalence, l'élégance et la facilité, avec POWERCONNECT.



## UN SIÈCLE D'EXCELLENCE ET DE PROGRÈS



En cette année 2024, DEWALT® célèbre avec fierté son centenaire, symbolisant une histoire riche en réalisations et en progrès dans le domaine de l'outillage professionnel. Depuis sa fondation en 1924 par Raymond E. DeWalt, notre entreprise s'est imposée comme une référence incontestée, offrant des outils innovants et fiables pour répondre aux besoins des artisans du monde entier.

Nous sommes honorés de marquer cet événement exceptionnel en lançant une série de campagnes et d'événements tout au long de l'année, offrant à nos clients la chance de célébrer avec nous et de remporter des prix incroyables.

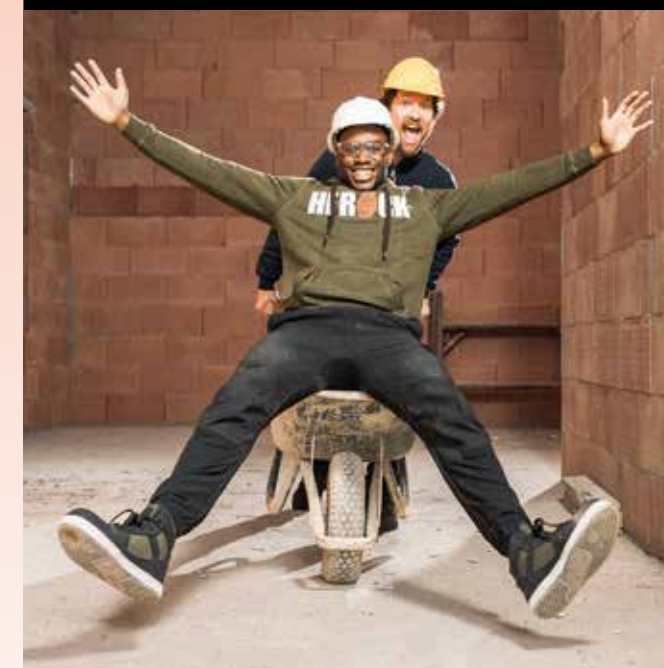
Cette année de célébration est une occasion de revenir sur nos réalisations passées, de célébrer nos succès et de regarder vers l'avenir avec optimisme et détermination. Nous sommes impatients de continuer à innover et à servir nos clients avec la même passion et le même engagement pour les 100 années à venir.

## COMBINAISON PARFAITE DE STYLE ET SECURITE

Herock Workwear ne se contente pas d'offrir une protection exceptionnelle et une fonctionnalité de qualité, mais combine également cela avec une apparence élégante et à la mode. Chaque vêtement est soigneusement conçu avec une attention particulière aux détails et des accents tendance, vous permettant de vous sentir bien non seulement sur le lieu de travail, mais aussi en dehors. Avec une gamme allant des designs classiques, aux créations contemporaines, Herock Workwear propose une large sélection répondant à votre style personnel, sans compromettre la qualité et la durabilité.

Herock Safety Footwear associe des technologies de sécurité avancées à un design contemporain et à la mode, vous assurant non seulement une protection sur le lieu de travail, mais également une apparence élégante. Que vous optiez pour des chaussures de sécurité robustes ou des baskets de sécurité sportives, chaque paire est conçue pour être confortable à porter, tout en gardant du style. Avec Herock Safety Footwear, vous n'avez pas à choisir entre style et sécurité, car les deux se rejoignent parfaitement dans ces chaussures de haute qualité.

**HEROCK** WEAR IT WORK IT



**Choisissez Herock Workwear et Herock Safety Footwear pour une combinaison sans effort de fonctionnalité, de confort et d'élégance à la mode, où que vous travailliez.**

ATHLETE INSPIRED  
WORKER APPROVED

CHAUSSURES DE SÉCURITÉ POUR LES PROFESSIONNELS

Des pantalons  
qui travaillent  
aussi dur que vous

Vous avez un travail à faire, et nos pantalons de travail ont la durabilité et la fonctionnalité dont vous avez besoin pour y parvenir.

**Snickers®**  
WORKWEAR

## DONNÉES DISPONIBLES EN TEMPS RÉEL GRÂCE AU NOUVEAU SYSTÈME ERP

Mesurer, c'est savoir. Un bon système ERP contribue à une plus grande efficacité et à une meilleure compréhension des activités de l'entreprise. En 2023, Meno a fait ses premiers pas vers l'adoption d'un nouveau système ERP. Permettez-nous de vous faire un état des lieux...

ERP est l'abréviation de « Enterprise Resource Planning » (planification des ressources d'entreprise). De quoi s'agit-il? Un système ERP automatise et associe les processus métier au sein de l'organisation.

### Identifier les processus

Nous avons opté pour Microsoft Dynamics 365 FinOps. Toutes les mesures préparatoires ont été prises l'année dernière. Une première étape importante a consisté à documenter les processus internes. Nous avons consacré beaucoup de temps à l'analyse de chaque processus. Pourquoi est-ce si important? Il est possible d'aligner votre progiciel ERP sur vos processus internes, mais le faire coûte énormément d'argent. Nous avons choisi d'aligner autant que possible nos processus sur le nouveau système. Et pour que cet alignement soit le plus transparent possible, il est crucial de bien comprendre le fonctionnement de chaque processus, ce qui explique l'importance de cette première étape.

### Accompagnement par Delaware

Nous avons choisi Delaware pour nous accompagner dans la transition vers le nouveau système ERP. Une fois les processus identifiés, des utilisateurs clés ont été désignés. Ils jouent un rôle important dans le parcours. Tous les commentaires que les experts de Delaware ont recueillis ont été intégrés dans le plan final. Le plan de mise en œuvre était prêt à la fin de l'année 2023.

### Mise en œuvre complète d'ici le début de l'année 2025

Les travaux préparatoires se sont déroulés principalement en 2023. Cette année, nous avons déjà organisé un certain nombre d'ateliers et des tests utilisateurs sont prévus à partir de l'été. Tout se déroule comme prévu, dans le respect du planning de déploiement final du nouveau système ERP, prévu pour le 1er février 2025. La mise en œuvre d'un système ERP ne se résume toutefois pas à une simple question technique : il importe aussi que toutes les personnes concernées soient impliquées et motivées. Au début, le nouvel outil semble souvent plus complexe, mais après un effort supplémentaire, le système ERP apporte simplification et plus grande précision. Tout le monde y gagne.

### Fiabilité et efficacité

Ce nouveau système ERP a principalement un impact direct sur les activités du personnel de la centrale elle-même. Dans un premier temps, ces derniers percevront toutefois une efficacité accrue. En revanche, l'intégration d'un logiciel de BI (où BI signifie «business intelligence») apportera une plus-value inestimable et immédiate aux adhérents. Vous voulez savoir aujourd'hui quel chiffre d'affaires vous générez auprès d'un fournisseur spécifique ? Cette information peut être trouvée, mais vous devez un peu chercher et le chiffre complet n'est disponible qu'à la fin du mois. Grâce au nouveau système ERP, toutes les données seront facilement disponibles et consultables en temps réel pour tout le monde. Un grand pas en avant!

En outre, nous travaillerons avec une application durable et mondialement reconnue dans un environnement Cloud, ce qui ne fait qu'accroître sa fiabilité, sa sécurité et son efficacité.



**Recta  
vit**

**brennenstuhl**

## QUALITÉ ET EXPÉRIENCE DEPUIS PLUS DE 60 ANS

Brennenstuhl a été fondée en 1958 par Hugo Brennenstuhl à Tübingen. Depuis, l'entreprise familiale s'est fait un nom au niveau international. Brennenstuhl est aujourd'hui l'un des principaux fournisseurs européens dans la distribution d'énergie et de l'éclairage pour les particuliers et les professionnels. Brennenstuhl est synonyme de qualité et d'innovation ! Cette promesse accompagne l'entreprise familiale depuis plus de 60 ans dans le développement de nouveaux produits. Le portefeuille de Brennenstuhl comprend une large gamme de produit allant des enrouleurs de câble et des câbles d'extension jusqu'aux distributeurs d'énergie. Brennenstuhl pose également des jalons dans l'éclairage des locaux et des postes de travail et propose des solutions idéales tant pour les particuliers que pour les artisans professionnels. Les produits Brennenstuhl conviennent à une utilisation à l'intérieur et à l'extérieur de la maison, dans l'atelier ou sur le chantier. L'objectif de Brennenstuhl est de développer l'alimentation en électricité et en éclairage au-delà de ce qui est habituel afin de répondre aux besoins des utilisateurs et de créer des solutions intelligentes et bien pensées pour les artisans et les bricoleurs. L'entreprise attache une grande importance à la sécurité, à la durabilité et à l'efficacité énergétique de ses produits.



Scannez pour plus d'info ou des vidéos

# START 2 SPRAY CLICK&FIX

## Colle pulvérisable révolutionnaire pour la fixation plus rapide des matériaux de construction légers



Pulvériser la colle : 1 m<sup>2</sup> en 15 sec



Largeur de pulvérisation réglable



Démarrage et arrêt immédiat



Plus d'informations sur [www.brennenstuhl.com](http://www.brennenstuhl.com).



**Gille FERMA**

Des outils pour les  
professionnelles !



JARDINAGE

OUVRIER  
FORESTIER

AGRICULTEUR

CONSTRUCTION /  
VOIRIE

La société GILLE-FERMA comprend deux entités: Gille se concentre principalement sur les outils pour le jardinage, l'agriculture, la construction et l'industrie. Ferma se concentre, entre autres, sur les cordes, les chaînes, les câbles et les tuyaux.

Consultez notre gamme en ligne sur : [www.gille-ferma.be](http://www.gille-ferma.be)

## Outils pour le jardinier, le paysagiste et le constructeur



### Depuis 1849

AVR Tools produit des outils de jardinage et de construction pour l'utilisateur professionnel et le bricoleur. Grâce à des années d'expérience et de passion pour le métier, AVR Tools fournit des outils sur lesquels vous pouvez compter, à chaque fois que vous effectuez un travail.

Pour plus d'informations, visitez le site :  
**[www.avrtools.be](http://www.avrtools.be)**





PIR - Plateforme de travail  
télescopique avec garde-corps  
de sécurité à 360°

Le Groupe Solide réalise un chiffre d'affaires de près de 15 millions d'euros, avec une production 100% Belge basée dans son usine à Langdorp près d'Aarschot. Fondée en 1969, l'accent est, après plus de 70 ans, toujours mis sur l'innovation et la garantie que nos clients finaux puissent travailler dans des conditions qui respectent à 100% toutes les normes de sécurité. Bien entendu, la durabilité est devenue désormais également une priorité absolue. Cela

s'applique à la production de tous nos produits tels que nos plateformes, échafaudages ... Nous vendons nos produits exclusivement via notre réseau de revendeurs en Belgique, aux Pays-Bas, en France et en Suisse. Le Groupe Solide avec ses marques Solide et Das est le plus grand producteur belge de matériel de travail en hauteur en aluminium destiné aux professionnels et particuliers en quête de qualité



EFF - Échelle d'accès pour fond de fouille



EAD - Plateforme d'accès de chantier



## Herbistop. Le désherbant puissant à résultat rapide.

Une parterre ou une terrasse envahie de mauvaises herbes ? Ce problème est facilement résolu à l'aide des désherbants Herbistop à base d'acide pélargonique, une matière active à action de contact qui pénètre la couche cireuse des feuilles traitée et endommage la membrane. L'eau s'écoule et les mauvaises herbes dessèchent. De plus, les plantes traitées sont endommagées en permanence.

Les désherbants sont disponibles aussi bien sous forme concentrée (pour le traitement de grandes surfaces) que sous forme prête à l'emploi (pour des applications locales). Dans la catégorie de désherbants prêts à l'emploi, le nouveau Herbistop Spray & Go a été lancé : un nouvel emballage avec poignée et avec gâchette intégrée pour une application facile et ciblée.



## Spectra Precision Laser

Spectra Precision Laser est une marque américaine de lasers, toujours à la recherche de nouveautés et innovations. En 1965, Spectra construisait le premier laser rotatif du monde. Saviez-vous que les lasers à pentes et le HV302 sont équipés de 2 fonctions unique? La première, le Grade Match, recherche automatiquement le récepteur et fait donc des pentes dans un minimum de temps avec une grande précision.

La deuxième fonction unique est le PlaneLock. Cette fonction fait en vertical l'alignement automatique entre votre laser et le récepteur. Inutile de vous dire combien de temps vous gagnez. En tant que fabricant, Spectra Precision se dirige uniquement aux utilisateurs professionnels !

Avec Spectra Precision Laser, vous êtes toujours gagnant!



*Building a difference together.*

**www.scalaplastics.be**

# MARQUES PRIVÉES

## L'AVANTAGE CONCURRENTIEL DE LA MARQUE PROPRE

Nous n'insisterons jamais assez sur l'importance de nos marques privées. Elles permettent aux magasins de se distinguer de la concurrence et de répondre à la demande du marché. En 2023, un groupe de travail a procédé à une étude approfondie de l'architecture de nos marques propres. Après étude, il s'est avéré que les six marques propres du groupe Meno sont des marques vraiment fortes ou ont le potentiel de le devenir.



Les marques propres gagnent toujours plus en importance dans le négoce professionnel et la vente au détail. Les magasins cherchent de nouvelles manières de se démarquer de la concurrence et les consommateurs souhaitent des produits alternatifs tout aussi abordables. Les marques propres sont une arme importante à cet égard. Qu'offrent les marques privées de Meno aux adhérents? La qualité à un prix abordable. Les produits proposés par les marques propres ne sont pas nécessairement les moins chers, mais ils soutiennent aisément la comparaison avec toutes les marques A. Chaque professionnel et

consommateur sait désormais que les produits de cette gamme sont d'une qualité irréprochable. Nos adhérents Meno vendent, en outre, ces produits à un prix nettement inférieur à celui des marques A.

Le grand avantage pour le client? Il achète un produit exceptionnel à un prix inférieur de 15 à 20 % à celui de la marque A bien connue. Mais le client n'est pas le seul à en profiter. Nos adhérents ont, eux aussi, tout à gagner de la vente de nos marques propres. La marge sur ces produits est, en effet, nettement plus élevée que sur les produits d'autres marques.



## Exclusivement dans les points de vente Meno

L'ensemble de la gamme de produits de nos marques propres est disponible exclusivement dans les magasins des adhérents Meno. Le client ne trouvera donc ces produits nulle part ailleurs que chez eux. Assurez-vous, une fois encore, de promouvoir activement la vente de vos marques propres. Ceux qui les connaissent déjà les redemanderont sans aucun doute en raison de leur rapport qualité-prix. Mais certains clients ne connaissent pas encore ces gammes. Nous vous invitons donc à redoubler d'efforts dans ce domaine. Booster les ventes des marques propres est un gagnant-gagnant tant pour nos adhérents que pour la centrale elle-même.



Plus de chiffre d'affaires, c'est plus de marge pour les deux. Cela accroît l'autonomie de la centrale et l'avantage concurrentiel de chacun d'entre vous, nos adhérents.

## L'architecture de la marque

En 2023, nous avons mis l'accent sur les marques propres de Meno. Le groupe de travail créé au préalable a mis en lumière l'ensemble de l'architecture de notre marque, en collaboration avec l'agence spécialisée Pavlov. Chaque produit a-t-il encore sa place dans l'ensemble? Nos marques fonctionnent-elles? Avons-nous besoin d'une marque faïtière ou pouvons-nous nous contenter de nos six marques bien connues? Autant de questions sur lesquelles le groupe de travail s'est penché afin de faire le bon choix pour chaque nouveau produit à l'avenir. Le résultat de la réflexion de notre groupe de travail? La structure de nos marques est solide. Cette conclusion confirme les efforts des années précédentes et indique que nous pouvons continuer à bâtir une belle gamme de produits autour de chaque marque.

La gamme de marques privées de Meno comprend six familles.

## OUTILS ET ÉLECTRICITÉ



**IRONSIDE** est spécialisée depuis plus de 30 ans dans les outils à main de haute qualité. Avec cette marque, nous proposons des outils fiables et durables qui répondent parfaitement aux besoins des professionnels et des bricoleurs aguerris. Sous la marque **MEDELON**, nous proposons une vaste gamme d'articles dans le domaine de l'électricité. La gamme Medelon vous propose non seulement des connexions électriques de haute qualité, mais aussi des éclairages de haute qualité et à faible consommation d'énergie. La marque Medelon s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux bricoleurs aguerris.

## FIXATION ET PLOMBERIE



Dans la catégorie fixation, **MASTERTON** propose une gamme de produits de haute qualité, allant des mousses de silicone et de PU à un concept innovant de vis. Toutes les mousses de silicone et de PU commercialisées sous la marque Masterton sont de la plus haute qualité et offrent une excellente adhérence et une durabilité optimale. Grâce à ces produits, vous pouvez fixer n'importe quel matériau de manière sûre et fiable. **ORMES** couvre tous les produits sanitaires spécialisés. Tous les produits de cette gamme sont conçus pour être à la fois esthétiques et fonctionnels. Ils répondent aux normes de sécurité et de qualité les plus strictes et sont principalement destinés au marché des consommateurs.

## MATÉRIEL DE PEINTURE ET JARDINAGE



**HOME DECORATIONS** propose des solutions pour tous les travaux de peinture à la maison et au jardin. Des différents apprêts aux peintures murales ultra-opaques, en passant par les peintures pour façades et les laques, qu'elles soient prêtes à l'emploi ou à mélanger. Enfin, avec **TOLUCA** nous mettons l'accent sur le jardin avec des outils de jardinage, du terreau et des produits phyto.

Ces six marques propres constituent une belle plus-value à l'offre globale de tous les magasins affiliés. Avec ces marques, Meno offre aux bricoleurs et aux professionnels tout ce dont ils ont besoin pour passer à l'action. Si nous soutenons tous nos propres marques, nous pouvons en faire une histoire encore plus forte, qui profite à tout le monde : le client, l'adhérent, la centrale, le fournisseur (généralement) A!



# RAPPORT FINANCIER

## POUR L'EXERCICE 2023

### 1 01-01-2026: BONNE ANNÉE!

Cette date marquera assurément un jalon dans l'histoire de la facturation. Dès le 1er janvier 2026, toutes les factures entre organisations titulaires d'un numéro d'entreprise devront, en effet, obligatoirement passer par une transaction EDI. Chaque entreprise devra donc être en mesure d'établir, lire et traiter des fichiers EDI. Et l'administration fiscale veille au grain. Dès le début 2026, chaque entreprise enverra ses factures via la plateforme légalement choisie afin que l'administration puisse suivre et vérifier tous les mouvements. Les factures ou tickets de caisse à destination des particuliers (B2C) ne sont pas concernés par les nouvelles règles.

La Communauté européenne perd, chaque année, d'importantes recettes du fait que les opérations de TVA ne sont pas toujours entièrement finalisées et déclarées. Elle entend donc vérifier la TVA due et disposer de suffisamment d'informations pour

recupérer les montants auprès de l'entreprise par l'intermédiaire des États membres.

À cet égard, il est possible que l'administration de la TVA finisse un jour par dispenser les entreprises d'établir une déclaration et qu'elle s'en charge elle-même.

Il suffit d'inclure la «base TVA» et la «TVA due» dans le fichier EDI. Dans le même temps, il s'agit aussi d'une opportunité de traiter non seulement les montants totaux, mais aussi les montants par article et de les reprendre dans l'ERP, ce qui renforce l'effectivité des opérations afférentes. Nous recommandons vivement à nos adhérents et parties prenantes d'envisager cette piste.

Meno a une longue expérience dans la réception, la lecture et le traitement des fichiers EDI des factures de nos fournisseurs. Nous mettons ces données à la disposition de nos adhérents afin qu'ils investissent dans leur efficacité et qu'ils collaborent avec nous de manière plus précise. Nous parviendrons ainsi à boucler la boucle de notre relation tripartite : fournisseur - Meno/Hagebau - adhérent.



### 2 VENTES

Nous avons accru nos ventes de 4 %, malgré une année difficile et complexe. La confiance des consommateurs n'est pas au beau fixe; les tensions géopolitiques se sont accentuées; il n'y a pas de solution à court terme et les augmentations de prix des fournisseurs sont difficiles à contrer. 2023 a également été une année de réduction des stocks, à la fois chez tous les adhérents et chez nous, à Nivelles. Bon nombre de ces tendances se poursuivront en 2024. Enregistrerons-nous une nouvelle augmentation des ventes, l'année prochaine? Nous en serions plus que satisfaits.

### 3 CHARGES

Notre gestion des coûts s'est également révélée très efficace en 2023. Rapportés au chiffre d'affaires, les frais de personnel sont passés de 2,49 % à 2,57 %. Cette hausse immatérielle, portée par l'indexation et des adaptations de CCT, a été plus que compensée par la baisse des frais divers et des services : de 5,51 % à 5,14 %. Cette performance nous motive à poursuivre nos efforts avec beaucoup d'énergie en 2024. Nous sommes bien avancés dans la préparation du lancement d'un ERP remanié d'ici au 1er février 2025. Pour éviter de mettre le projet en péril, nous nous livrons à un délicat exercice d'équilibriste dans la gestion adéquate des coûts.

### 4 ENCOURS CLIENTS ET FOURNISSEURS

Ces postes à l'actif et au passif du bilan sont les plus importants et représentent respectivement 50 % de l'actif et 35 % du passif bilanciel total. La facturation tardive des livraisons de décembre, due au retard dans le démarrage d'un nouveau projet ERP chez Hagebau au 01.01.2024, explique l'augmentation de ces postes. Il nous a fallu trois semaines pour revenir à la normale. C'est une leçon importante, dont nous tiendrons compte pour faire mieux d'ici le 01.02.2025, date à laquelle nous serons nous-mêmes opérationnels.

### 5 FONDS PROPRES

Après déduction de tous les coûts et impôts de nos revenus, nos fonds propres augmentent de 203 T€. Notre ratio de solvabilité passe ainsi de 23,7 % à 24,6 %.

### CONCLUSION

Nous sommes fiers de clôturer une année passionnante sur un bilan positif. Compte tenu des conditions et des tendances actuelles du marché et de l'accent mis en interne sur les préparatifs liés à l'ERP, nous nous attendons aussi à devoir relever des défis en 2024. Cela ne nous empêchera pas de tout mettre en œuvre pour présenter un nouveau résultat final satisfaisant à nos parties prenantes, l'année prochaine.

# LES AMBITIONS DE MENO EN 2024

Ce magazine revient sur l'année 2023 de Meno. Une année chargée, passionnante et globalement réussie. Nous allons donc poursuivre sur cette lancée. Dans ces dernières pages, nous nous tournons vers l'avenir : découvrez ce que nous avons prévu pour 2024.

Nous avons déjà évoqué plusieurs changements majeurs dans ce magazine. L'an dernier, nous avons défini notre stratégie. En 2024, Meno prendra de nouvelles mesures pour la mettre en œuvre dans toutes ses facettes.

## Plus de visibilité pour les marques

Nous avons expliqué le concept de fournisseurs A et AA à nos adhérents et à nos fournisseurs. Nous avons commencé à appliquer cette méthodologie dans le cadre de nos activités cette année, ce qui s'est notamment traduit par une nouvelle approche en matière de communication. Notre stratégie de communication innovante met davantage en avant les marques des fournisseurs A et AA. Nous entendons ainsi renforcer la collaboration et maximiser la visibilité de ces marques. Comment procédons-nous? Premièrement, en communiquant par le biais de nos brochures et nos dépliants. La visibilité dans notre brochure est directement liée aux critères A et AA. Chaque fournisseur reçoit un plan personnalisé et un relevé du nombre de photos qui lui sont attribuées. Le plan indique en détail les moments où une marque apparaîtra dans nos dépliants. Deuxièmement, en communiquant via nos médias sociaux. Nous avons identifié des thématiques mensuelles et des sous-thèmes hebdomadaires garants d'un impact sur notre public cible tout au long de l'année. Ces thèmes sont liés aux saisons. Cette méthodologie nous permet d'envoyer des communications adaptées aux clients de nos adhérents de janvier à décembre. Elle doit évidemment se traduire par de meilleures propositions pour les publications de nos adhérents et par de meilleures ventes.

## ERP : tests pendant les mois d'été

Le nouveau système ERP aura un impact considérable et positif sur l'ensemble des activités de Meno. Mais nous n'en sommes pas encore là. Cette année verra la poursuite du déploiement du système ERP. Nous avons organisé plusieurs ateliers à cet effet ces derniers mois, nous avons déjà procédé à des livraisons intermédiaires et des tests du nouveau système sont prévus en été. Nous sommes passés à la vitesse supérieure l'an dernier en ce qui concerne l'enrichissement de nos données. Nous avons demandé à tous nos fournisseurs-partenaires de nous transmettre des données de base, des photos et des explications sur leurs produits via les canaux consacrés : EZ-base, GS1, en direct (mais de manière structurée dans ce cas). Un chemin a déjà été parcouru, mais le résultat n'est pas encore à la hauteur des espérances. Des données de qualité sont d'une grande importance stratégique, et nous appelons donc toutes les parties prenantes à contribuer à ce projet et à fournir à la fois du volume et de la qualité.

PimCore a été désigné, en concertation avec le groupe de travail «Digital», comme base de données de référence pour Meno; nous avons finalisé l'installation ainsi que l'intégration des données issues d'Akeneo et des fiches de sécurité pour les produits qui en nécessitent. La phase suivante consistera à expliquer aux adhérents comment utiliser concrètement la base de données à leur échelon individuel.

**“Bloquez d’ores et déjà le  
2 octobre 2024 dans votre  
agenda et préparez-vous  
à vivre une expérience  
inspirante au salon”**

## Bloquez la date : MenoFair 2024

Comme chaque année, nous attendons la nouvelle édition de MenoFair avec impatience. MenoFair sera, une fois encore, le plus grand salon qui réunira les collaborateurs, les adhérents et les fournisseurs de Meno pour un événement placé sous le signe des technologies innovantes, des contacts précieux et des opportunités commerciales. Pas de changement prévu au niveau du concept du salon, qui a largement fait ses preuves. Les règles du jeu seront néanmoins revues pour les fournisseurs. À partir de cette édition, seuls les fournisseurs A et AA seront présents en tant qu'exposants. Les autres n'auront plus leur place à MenoFair, sauf s'ils sont prêts à devenir des fournisseurs A (en remplissant les 11 critères). Voilà une bonne raison pour ces partenaires de faire un effort supplémentaire pour rejoindre le cercle très fermé des fidèles fournisseurs de Meno.

## À la recherche de talents

Meno se développe d'année en année. Cette croissance nécessite un fonctionnement efficace et une équipe fiable. Nous chercherons donc encore de nouveaux talents pour renforcer notre fonctionnement central en 2024. Recruter le bon profil pour le bon poste : tel est notre objectif!



## Une communauté plus forte

Cette année, nous mettons un point d'honneur à renforcer la communauté et à organiser des rencontres. Différents groupes de travail se réunissent régulièrement pour se pencher sur des sujets spécifiques. Si nous entendons et voyons beaucoup de choses depuis Nivelles, nous ne savons certainement pas tout. L'apport de nos adhérents est indispensable à la prise de bonnes décisions. Faites donc entendre votre voix. Assistez à nos événements de réseautage et participez aux groupes de travail.





# PENSEZ À VOTRE ÉTANCHÉITÉ À L'AIR



## ÉTANCHÉITÉ À L'AIR: UN PETIT INVESTISSEMENT QUI A UN GRAND IMPACT

Une enveloppe de bâtiment étanche à l'air est nécessaire pour répondre aux exigences de plus en plus strictes du PEB et du BEN. La construction étanche à l'air est inexorablement liée à l'isolation et à la ventilation. Elle minimise les pertes de chaleur et d'énergie et augmente ainsi l'efficacité énergétique d'un bâtiment.

Soudal Window System (SWS) est un "système de connexion" professionnel pour fenêtres qui offre une solution totale pour l'étanchéité entre la menuiserie et la maçonnerie. La gamme SWS se compose de différents produits, qui peuvent tous être parfaitement combinés les uns avec les autres.



SCANNEZ POUR  
PLUS D'INFOS

# SOUDAL

SOUDAL N.V. • EVERDONGENLAAN 18-20 • B-2300 TURNHOUT • BELGIË • TEL.: +32-(0)14 42 42 31 • WWW.SOUDAL.COM