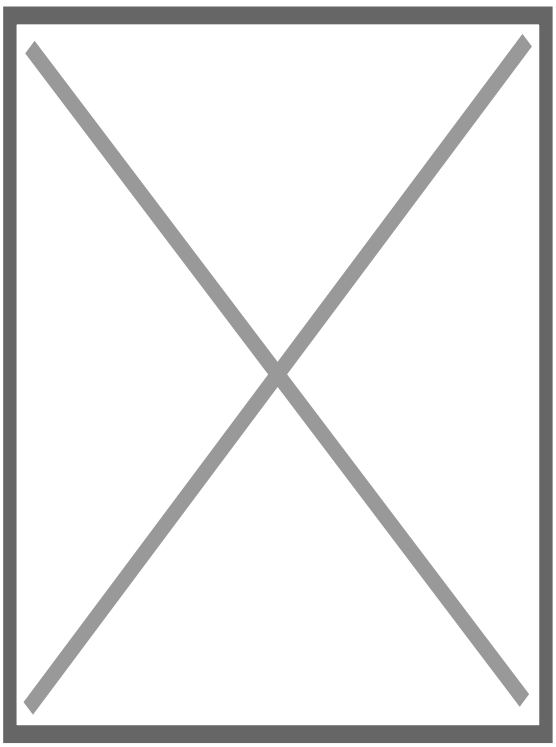
juillet 2023

DomPro

DOSSIER - Les grands enjeux de la fourniture industrielle

Un approfondissement des métiers

Dynamique, le réseau DomPro souhaite continuer à renforcer son expertise métier et s'appuyer sur des outils logistiques et digitaux de plus en plus performants, pour offrir toujours plus de service à ses adhérents, sans oublier de prendre en compte les questions RSE.



Le réseau DomPro a retrouvé son attractivité. « *Nous avons accueillir vingt-cinq nouveaux adhérents depuis début 2022* » se félicite Vincent Vuillaumié, directeur général de Formusson Distribution, maison mère de DomPro. Déjà, fin 2022, DomPro comptait 136 adhérents (117 en 2021) et a passé le cap symbolique des 200 points de vente (166 en 2021), une dynamique suscitée tant par les arrivées que par les investissements des indépendants déjà dans le réseau. A périmètre constant, après la forte évolution de 2021 (+17%), le groupement d'indépendants a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 270 M?, en croissance de 7%. « *Ce résultat traduit plus une année de prix que de volume* » reconnaît Vincent Vuillaumié. Néanmoins, la tendance semble plutôt bonne sur le premier semestre 2023 (+8%), avec un effet inflationniste moindre, la diversité des métiers du réseau permettant aussi de compenser les baisses de performance des secteurs d'activité actuellement moins porteurs, comme le bâtiment.

Expertise des équipes

Depuis son entrée chez Formusson Distribution, en 2021, le réseau DomPro profite incontestablement de l'impact de la transformation menée ces derniers mois, avec aussi parfois une certaine longueur d'avance par rapport aux enjeux auxquels est confrontée la distribution BtoB. « *Les évolutions des marchés en aval, chez les clients, incitent les distributeurs à approfondir leur métier. Un des enjeux de la distribution BtoB est l'expertise et la compétence des équipes. Il s'agit de travailler plus la professionnalisation pour venir en appui des clients qui sont confrontés eux aussi à un souci d'efficience. Cette montée en...*

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n’avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue