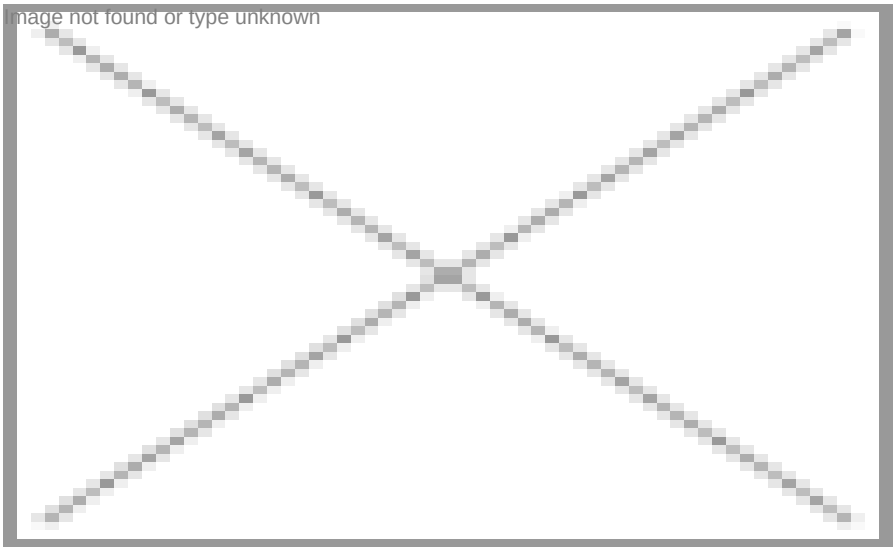
avril 2024

DomPro

Accueil / BBI / Distribution / DomPro

Un forum en terre de Renaissance

C’est Tours, l’un des hauts-lieux de la Renaissance en France, qui a accueilli cette année le Forum des Pros de DomPro, autour de 180 fournisseurs. De quoi confirmer la dynamique du réseau de 143 adhérents, qui ont pu également découvrir, à l’occasion de cet événement, les nouveaux services proposés par la centrale.



Ce qu’on annonce, on le fait. Le pragmatisme et le bons sens sont de rigueur chez DomPro, ce qui n’empêche pas l’inspiration et le développement d’outils inédits. Le Forum des Pros, salon de l’enseigne, qui s’est déroulé dans le Centre des expositions de Tours (37), les 13 et 14 mars dernier, traduit bien la marche en avant de ce groupement d’indépendants qui déroule au fur et à mesure la feuille de route dévoilée en 2021 lors de la reprise de la centrale d’achats par Formusson Distribution. « Nous sommes concentrés sur la mise en œuvre de solutions qui aident le business de nos adhérents » rappelle Vincent Vuillaumié, directeur général de Formusson Distribution.

Un approfondissement de l’offre

70% du réseau a fait le déplacement dans la capitale tourangelle pour rencontrer les fournisseurs présents et découvrir les nouvelles solutions proposées par la centrale. Réunissant 180 marques (120 en 2023), dont une vingtaine de fournisseurs récemment référencés, le Forum des Pros marque ainsi l’approfondissement de certaines gammes, toujours dans les univers de la fourniture industrielle, de la quincaillerie et de l’outillage de bâtiment, métiers de prédilection de DomPro. « Nous avons travaillé certaines spécialités avec nos adhérents de nos commissions métiers, ce qui implique un approfondissement de nos gammes référencées » confirme Vincent Vuillaumié. S’appuyant sur un ensemble de 400 fournisseurs référencés, l’objectif de la centrale est ainsi de « développer un référencement maîtrisé », répondant dans tous les cas aux besoins du réseau.

Visiblement, cette stratégie est bien en phase avec les points de vente puisque les flux d’achats sont en croissance de 9% en 2023. « Nous observons de plus en plus de convergence entre les adhérents et nos partenaires référencés. Le fait d’intégrer les adhérents dans nos communautés produits et métiers nous permet de proposer une offre plate-forme et des référencements qui ressemblent à nos adhérents. » Cette démarche d’approfondissement des métiers passe également par de la formation pour renforcer les compétences...

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