Reportages point de vente - mai 2011

Ets Benedetti - Eysines (33)

Accueil / BBI / Distribution / DomPro

Bordelais, cœur fidèle

Depuis Comepa jusqu'à DomPro, les Établissements Benedetti ont toujours fait partie d'un groupement. A la tête de l'entreprise familiale depuis une trentaine d'années, Francis Benedetti cherche ainsi à développer son activité en conquérant de nouveaux clients, notamment en ce qui concerne les marchés nationaux, mais sans se départir d'une véritable implication dans la vie de l'enseigne.

Créée en 1963, la quincaillerie Benedetti reflète parfaitement l'évolution du groupement Domaxel au cours de ces cinquante dernières années.

L'aventure commence avec Anuncio Benedetti. Lorsque que cet ancien cadre de Peugeot Outillage descend de Paris pour la région bordelaise, sur les conseils de son médecin qui lui a recommandé des cieux plus ensoleillés que ceux de la capitale, il rachète un fonds de commerce à Eysines, tout à côté de Bordeaux. Cette surface de 2 000 m2 commercialise des articles de quincaillerie et de l'outillage électroportatif, domaines que connaît bien Anuncio Benedetti, mais aussi du bois, du foin, du charbon, de la paille… Des activités dont l'entrepreneur ne tardera pas à se défaire pour se recentrer, déjà, sur la quincaillerie et l'outillage. Anuncio Benedetti sera d'ailleurs le premier de Bordeaux à commercialiser une scie à panneaux. Immédiatement, l'homme de produits mais qui ne maitrise pas encore toutes les techniques d'achat et de gestion nécessaires à la direction d'un point de vente se rapproche d'un groupement d'indépendants. Son choix se portera sur Comepa, une coopérative d'achats de quincaillerie, implantée dans le sud ouest. Cette dernière sera absorbée en 1997 par Domaxel.

De Comepa à DomPro

Quelques années plus tôt, en 1978, alors que la rocade qui contourne Bordeaux se met en place avec une sortie non loin de sa quincaillerie, le fondateur des Établissements Benedetti achète un terrain, toujours à Eysines, à 300 mètres du premier magasin. Il y construit un point de vente de 400 m2. Deux ans plus tard, son fils Francis le rejoint aux commandes de l'entreprise.

Sous l'impulsion de Francis Benedetti, le magasin s'agrandit peu à peu pour atteindre au final une surface de 1 000 m2 et se focalise de plus en plus sur les métiers de la quincaillerie et de l'outillage, avec des gammes qui gagnent en profondeur.

Devenu donc adhérent Domaxel, Francis Benedetti doit alors faire un choix : orienter son point de vente vers...

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