

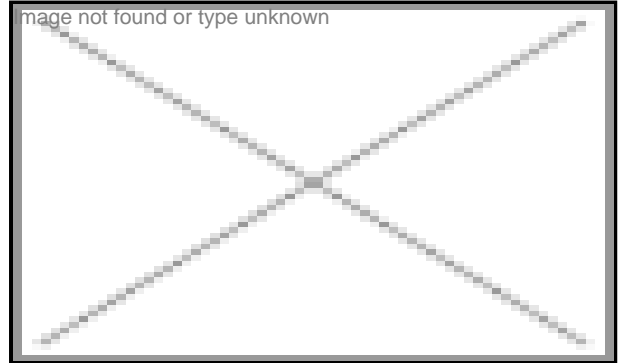
Cdiscount Pro

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Vente en ligne](#)

Une market-place pour les pros

Alors que selon Forrester Report, 49% des acheteurs BtoB préfèrent désormais effectuer leurs achats professionnels sur les mêmes sites que ceux utilisés pour leurs achats personnels, Cdiscount renforce son offre à l'attention du pro.

Le distributeur en ligne vient en effet d'élargir l'offre de son portail Cdiscount Pro destiné aux professionnels en créant une marketplace dédiée à cette clientèle. Son offre passe ainsi de 60 000 références à 1,5 million de produits, issus de 1?200 vendeurs pour s'équiper en informatique, hifi, TV, téléphonie, outillage, fournitures de bureau, emballage, logistique, sans oublier des équipements de chauffage, climatisation, sanitaire.



Selon Emmanuel Grenier, Président de Cdiscount, le marché du BtoB en France se situe à 55 milliards d'euros et il devrait atteindre 72 milliard d'euros d'ici 2020. « L'offre de Cdiscount répond parfaitement aux besoins des professionnels. Nous ne pouvons passer à côté de l'opportunité d'être les premiers en France à développer une marketplace de cette envergure pour cette clientèle. »

Le leader du e-commerce non alimentaire en France, qui fait partie du groupe Casino, a réalisé globalement un chiffre d'affaires de 3 milliards d'euros en 2016, incluant sa marketplace qui accueille plus de 9?000 commerçants partenaires.