

Un forum en terre de Renaissance



550 personnes ont participé au salon sur les deux jours, 70% du réseau DomPro étant représenté.

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 solu-

tions 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



« Nous sommes concentrés sur la mise en œuvre de solutions qui aident le business de nos adhérents », explique Vincent Vuillaumié, directeur général de Formusson Distribution, à gauche sur la photo, entouré de l'équipe DomPro.

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 référencement qui ressemblent à nos adhérents. » Cette démarche d'approfondissement des métiers passe également par de la formation pour renforcer les compétences dans les points de vente. Le Forum des Pros a ainsi été ponctué par une trentaine de sessions de formation/fournisseurs.

De nouveaux services plate-forme

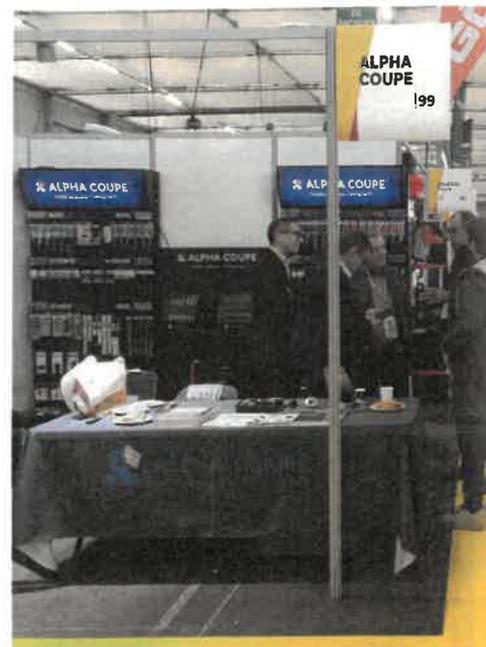
Le référencement plate-forme a donc logiquement été élargi, notamment sur la fixation, l'outillage, le soudage. Implantée depuis 2022 à Ernée, en Mayenne, à côté du siège de Formusson Distribution, cette plate-forme entièrement dédiée au réseau DomPro dispose aujourd'hui de 17 000 références stockées (9 000 en 2022). Elle devrait encore monter en puissance sous l'effet de la mise en place de nouveaux services. Au-delà du développement de la massification des commandes sur le principe du cross-docking, Dompro met en place du drop-shipping avec certains fournisseurs. « Le distributeur pourra être livré chez lui ou sur le chantier, en direct fournisseur ou plate-forme. » Les commandes livrées en drop-shipping, démarche préalablement testée avec des fournisseurs de l'outil coupant, seront ainsi gérées automatiquement par la plate-forme, ce qui facilite leur intégration dans le même franco que celles partant de la plate-forme. « L'adhérent n'a pas de questions à se poser. Il bénéficie de RFA, pour les achats plate-forme comme pour les livraisons directes fournisseurs. Cette plate-forme



180 marques étaient présentes sur le Forum des Pros. Cette année, les exposants étaient réunis sur un même espace et par univers métier.



Les EPI font partie des familles sur lesquelles la centrale a approfondi son offre.



est donc autant un outil concurrentiel que serviciel pour nos adhérents. »

Un outil digital unique sur le marché

La performance de la plate-forme et la pertinence de l'offre référencée avec, pour les adhérents, un accès à la donnée de produit (image, descriptif...) et à la donnée de gestion actualisée en permanence (stocks plate-forme, prix...), trouvent leur clé de voûte dans l'accélération digitale du réseau, et plus particulièrement dans l'élaboration d'un nouveau site marchand BtoB, « un outil unique sur le marché. »

Une nouvelle e-boutique sur le site dompro.fr est effectivement proposée aux adhérents, avec un environnement client complet, depuis la disponibilité produit sur la plate-forme jusqu'à la traçabilité des commandes. Ouverte aux 60 000 références DomPro, elle est entièrement personnalisable en fonction des besoins du distributeur, avec par exemple la possibilité de mettre en avant les produits qu'il souhaite pousser. « Le site internet est aujourd'hui un outil de trafic, utilisé par les commerciaux lors de leurs visites chez les clients et en magasin sur la borne digitale. » Depuis mars, chaque e-boutique peut être complètement au diapason de la charte graphique de l'adhérent. « C'est un outil à l'image de l'adhérent. » Une réflexion est en

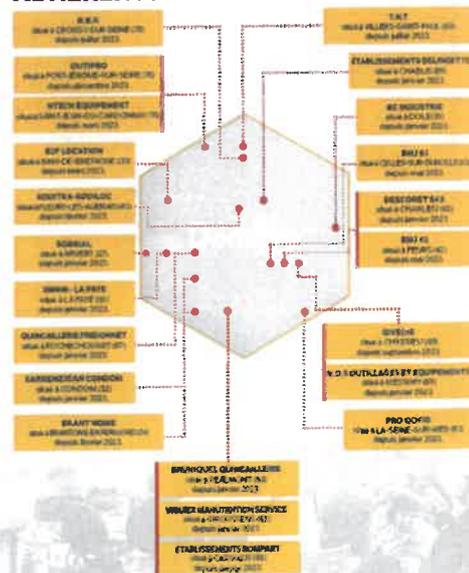
cours pour intégrer dans ces e-boutiques, les offres métier de l'adhérent qui ne sont pas travaillées par DomPro.

La RSE en marche

Par ailleurs, le groupement poursuit sa démarche RSE, en s'appuyant sur le référentiel EcoVadis. Opérée, dans un premier temps chez Faïlle Industrie et Arena Quincaillerie, filiales de Formusson Distribution, elle s'est étendue en 2023, à la centrale DomPro. Cette dernière a obtenu le badge Committed (entreprise engagée) décerné par EcoVadis. « C'est une démarche de progrès, nous visons à court terme la médaille de bronze. » Les actions mises en place au niveau de la logistique et des achats, donnent d'ores et déjà les moyens aux adhérents DomPro de pouvoir revendiquer les actions RSE de la centrale. Toutefois, pour aller plus loin, la charte d'engagements fournisseurs va être travaillée plus finement, prenant en compte les initiatives menées par les partenaires DomPro. « Les adhérents qui travaillent avec les collectivités et les majors sont très demandeurs. La démarche RSE fera partie des conditions de mises en avant des fournisseurs. »

Dans un second temps, les points de vente seront eux aussi directement impliqués dans cette stratégie. Un groupe de travail composé d'adhérents volontaires, souvent concer-

LE RÉSEAU DOMPRO EST HEUREUX DE COMPTER PARMIS SES NOUVEAUX ADHÉRENTS :



nés par les marchés publics, commence en effet à travailler sur une méthodologie pour déployer la RSE dans le réseau. « L'objectif est d'emmener les adhérents dans la démarche EcoVadis. Cela demande un engagement du dirigeant et une équipe réceptive. »

Plus de 200 points de vente

DomPro trace donc sa voie, en embarquant d'ailleurs dans son sillon de nouveaux adhérents. Vingt-et-un adhérents ont rejoint le groupement en 2023, auxquels s'ajoutent



DIKE
 Dix-sept distributeurs DomPro sont désormais labellisés Expert EPI, un label exigeant qui vise à valoriser l'expertise métier des adhérents. Vingt-deux marques partenaires Premiums du label apportent un accompagnement renforcé à ces adhérents, notamment en termes de formation. La centrale réfléchit à d'autres labels mettant en avant la spécialisation des points de vente, comme sur le travail du métal et le soudage.



La soirée de gala a permis des échanges entre adhérents et fournisseurs dans une ambiance conviviale.

quatre nouveaux entrants sur le premier trimestre 2024. Le réseau compte actuellement 143 adhérents, soit un peu plus de deux cents points de vente. « Plusieurs adhérents réalisent aussi des opérations de croissance externe, c'est un signe de dynamisme du réseau » se félicite Vincent Vuillamitié. La centrale reste également attentive aux questions de transmission, se plaçant dans une logique de mise en relation au sein du réseau, voire d'accompagnement. Par ail-

leurs, le Club Next réunit de jeunes dirigeants qui ont ainsi l'opportunité d'échanger ensemble sur les éventuelles problématiques qu'ils rencontrent.

Si tous n'affichent pas l'enseigne DomPro, tous les points de vente du réseau sont désormais invités à apposer sur leur façade, à l'entrée, une plaque « membre du réseau DomPro. » L'objectif est de renforcer la notoriété du réseau et le sentiment d'appartenance. » Réseau qui, en 2023, a

réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 275 millions d'euros (265 millions d'euros en 2023) sur le périmètre quincaillerie, fournitures industrielles et outillage du bâtiment, reflétant donc une évolution de l'ordre de +4%. Malgré les difficultés du marché du bâtiment, la croissance est toujours de mise sur le premier trimestre 2024. « Nous avons établi un budget en légère croissance et pour l'instant, on s'y tient ! »

Agnès Richard

Trois trophées de l'innovation

Une vingtaine de produits concourant aux Trophées de l'innovation ont été présentés sur le Forum des Pros et soumis aux votes des adhérents. Trois Trophées ont été décernés :

Penta ESP est lauréat du premier prix, pour son gant isolant en caoutchouc Touch-E, conçu pour permettre des travaux sous tension jusqu'à 1000 V AC maximum.

Scell-it obtient le deuxième prix, avec son outil sur batterie, breveté et dédié à la pose de chevilles à expansion Element E-007

Mondelin remporte le troisième trophée, grâce à ses plateformes Modul'Air qui s'associent facilement entre elles grâce à des poteaux de liaison pour s'adapter au chantier.



Trophées Forum des Pros Innovations

