



Le commerce de gros en 2030

Témoignage d'Alain Landec, président de la FEDA*,
membre du Bureau exécutif et président de la
Commission communication de la CGF

*Fédération de la Distribution Automobile

CGF
Confédération des
Grossistes de France



Aussi loin que l'on puisse raisonnablement remonter dans l'histoire de la réparation automobile, les grossistes indépendants ont alimenté, soutenu et assuré la réussite des réseaux de garages et de carrossiers, puis celle de concepts nouveaux comme les centres auto, les pneumaticiens ou les fast-fitters, et plus récemment des pure players et maintenant des marketplaces.



Certains réseaux, pour s'accaparer des profits supplémentaires, ont voulu réinventer d'autres formes de grossistes sans y ajouter beaucoup de valeur.



La fonction grossiste souvent invisible pour le consommateur a été historiquement essentielle, irremplaçable et universelle dans la chaîne de valeur de l'Automobile comme dans la plupart des métiers. Elle l'est encore aujourd'hui et le restera bien au-delà de 2030.



Mais, les filières BtoB qui réussiront sont celles qui créeront et maîtriseront les concepts les plus imaginatifs et les relations les plus efficaces et de proximité avec leurs prolongements BtoC.