



Léa LOOSE

# Le commerce de gros en 2030

Témoignage de Philippe Poujol, président de la FND\*

\*Fédération nationale de la Décoration

**CGF**  
Confédération des  
Grossistes de France



L'enjeu majeur des négociés en décoration : attirer de jeunes talents et fabriquer l'avenir avec eux !

Quelle aventure passionnante, également à construire avec l'ensemble des parties prenantes de la filière.



## **Nos distributeurs deviendront des apporteurs incontournables de solutions RSE.**

Cela passera par :

- la valorisation d'une large gamme de produits techniques, innovants et tendance, à la pointe en matière environnementale (bas carbone, biosourcé, ITI et ITE pour la rénovation thermique)



Mais également par :

- la sensibilisation à l'écoconception, la durabilité des produits mais aussi la gestion des ressources et la récupération des déchets,
- l'optimisation logistique et l'accès au catalogue via les magasins physiques, digitaux et des modes de livraison adaptés (click and collect, casiers, solutions alternatives de livraison...)



En tant que véritables hubs de la décoration - vecteurs d'inspiration, du beau et de l'émotionnel, les showrooms permettront de renforcer les synergies déjà fortes avec :

- les professionnels de la décoration (via la création d'animations ou de lieux de coworking spécifiques)
- leurs clients particuliers pour toujours mieux imaginer et concrétiser leurs projets décoration sur-mesure (casques VR).



# RÊVEZ DÉCO... PENSEZ PROS !

#vousfairevoirlavieenrose

