



Le commerce de gros en 2030

Témoignage de José Prétot, président de COEDIS* et
vice-président de la CGF

*Fédération des Distributeurs professionnels
d'Équipements et Solutions Électriques, Génie
Climatique et Sanitaires

CGF
Confédération des
Grossistes de France



Les facteurs d'influence macro-économiques sont tels, souvent imprévisibles, qu'il est difficile de dessiner le commerce de gros de 2030.

En revanche ce que je sais avec certitude, et c'est la bonne nouvelle, c'est que le changement est en marche.



Notre futur de distributeur de matériel électrique, génie climatique, chauffage toutes énergies et sanitaire dépendra de notre capacité à résoudre au plus vite l'équation entre les contraintes de la vie réelle et l'urgence climatique.

Le défi que nous allons relever tient dans l'impérieuse nécessité de construire des immeubles durables et résilients et de rénover pour rendre plus vertueux ceux qui existent déjà.



La deuxième bonne nouvelle est que, par notre maillage territorial, nous sommes au cœur de cette revitalisation urbaine, dans les grandes métropoles, dans les villes moyennes, dans nos quartiers, dans nos villages, porteurs de produits de solutions d'économie durable et d'efficacité énergétique active.



**La clé c'est l'innovation
technologique et la compétence
associée pour accompagner ces
nouveaux enjeux.**

**La solution c'est la formation
toujours et encore pour nous,
comme pour nos clients
installateurs.**



La tendance qui se confirme est une forme de bipolarisation entre :

- la “commoditisation” des offres par les acteurs physiques et digitaux du B2C
- la montée des offres en expertise et la spécialisation portées par les acteurs du B2B.

Cette béance entre les parties prenantes nous oblige et nous appelle à monter en puissance dans cette transformation de notre métier.



**Objectif : jouer notre rôle
d'accélérateur de valeur ajoutée au
sein de l'écosystème entre nos
partenaires fabricants et nos
clients installateurs.**