Stratégies gagnantes



Jean-Charles Schamberger Rédacteur en chef

Un peu plus qu'hier mais un neu moins que demain : la multiplication des défis que les distributeurs foodservice ont à relever ne connaît pas de répit. Même la page du Covid que l'on aurait pu croire tournée joue des

rappels, causant désorganisations

et perturbations. 2021 restera une année compliquée malgré un effet rebond - quelque peu aidé par l'inflation - supérieur à celui de 2020, mais ne permettant pas dans l'ensemble de retrouver les niveaux de 2019. Quant au premier semestre 2022, plutôt positif, voire euphorisant pour certains, il ne doit pas masquer des réalités durables. À commencer par des tensions sur le sourcing, sur le prix des entrants et sur les RH. Autant de paramètres évolutifs sur lesquels peu d'acteurs peuvent se targuer d'avoir la totale maîtrise, ni même de la visibilité. « Il est vrai que nous avons peu de livraisons qui sont effectuées en temps et en heure avec les bonnes quantités et les bonnes références... », reconnaît l'un deux. Face à tous les obstacles qui touchent tous les grossistes simultanément, il faudra élaborer des stratégies gagnantes. Toute l'agilité consistant à garantir du sourcing. à passer des hausses de prix afin de préserver ses équilibres économiques et ceux de ses fournisseurs, tout en proposant des solutions qui ne pénalisent pas trop ses clients. Certains ne le pourront sans doute pas et la concentration du marché pourrait alors s'accélérer. Les mieux armés devront disposer de bons produits (rationalisation des gammes, suppression des produits n'ayant pas de signature locale, etc.), de solides équipes (capacité à attirer, former, fidéliser), de stratégies cohérentes (démarche RSE en premier lieu), être dotés d'une taille critique ou d'une structure de réseau permettant de gérer de la croissance pérenne et de financer des investissements grandissants (verdissement des flottes, etc.). Un véritable arsenal!

Ils parlent de leur métier...

6 Nous devons évoluer nous-mêmes afin que nos collaborateurs puissent s'épanouir et œuvrer sur le long terme dans nos entreprises tout en remplissant leur mission 9 9

GUILLAUME DE MARCELLUS, directeur général de C10.

En septembre 2021, il nous manquait plus de 900 personnes sur un effectif de 9 000. Aujourd'hui, il nous manque 200 personnes, ce qui est le turn-over naturel

directeur général de Metro France.

Nous surveillons avec une grande prudence un éventuel P.20 retournement de l'activité à l'automne. Parce que je suis convaincu que nous sommes actuellement dans une surchauffe, dans une sorte d'euphorie collective

ÉRIC DUMONT. président du directoire . de Groupe Pomona.

Nous sortons de la pandémie Covid avec un an d'avance sur nos prévisions. C'est une très bonne nouvelle qui tient à la structure même du groupe : de plus en plus international, donc de plus en plus résilient grâce à cela président et CEO d'ECF Group.

Nous avons un statut d'opérateur d'importance vitale nous amenant à nourrir environ 18 millions de Français chaque jour

> président du Marché International de Rungis.

6 Il faut anticiper le futur, ses transformations et ses contraintes. Nous avons de plus en plus de discussions avec les administrations locales sur la logistique urbaine

président-directeur général de France Boissons.

Nous avons structuré notre démarche RSE autour de 3 axes majeurs l'humain, le client et l'environnement - et lançons de nombreuses initiatives concrètes dans ces 3 domaines

directeur général d'Even Distribution.

Marché - Panorama : Top des réseaux - Les chiffres 2021

Revue Business Distribution Food Service Vision

Le point de vue du fournisseur : Agromousquetaires Professionnels

Top 5 des distributeurs en boulangerie-pâtisserie

Stratégies/alimentaire

Top 100 des distributeurs indépendants en produits alimentaires et boissons

8-10, rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine-Saint-Denis - Tél.: 0149985845 - Fax: 0149985847 - e-mail: contact-resto@zepros.fr - Internet: resto.zepros.fr • Directeur de la publication: Philippe Paulic - Tél.: 0662730602 - p.paulic@zepros.fr • Pédactrice: Chloé Labiche - c.labiche@zepros.fr • Secrétaire de rédaction: Anita Morin a-morin@zepros.fr • MAQUETTE Chef de studio : Marc Le Texier - maquette@zepros.fr - Maquettistes : Isabelle Cerf, Thierry Pouillieute • A participé à ce numéro : Olivier Bitoun • Crédit photos et illustrations : droits réservés sauf mention contraire - Photo de couverture: iStock • MARKETING-DIFFUSION Aline Martinez - a.martinez@zepros.fr • PUBLICITÉ • Directrice commerciale: Nathalie Richard-Mathieu - Tél.: 0669659383 - n.richard-mathieu@zepros.fr • Directeur de publicité: Sébastien Dumontier - Tél.: 0660912606- s.dumontier@zepros.fr • Directrice de clientèle: Anne Morel Fèvre - Tél.: 0666769627 - a.fevre@zepros.fr • ADMINISTRATION Moufid Barkallah - compta@zepros.fr • Assistante: Marie Beaumelou m.beaumelou@zepros.fr • IMPRESSION L'imprimerie - 79, route de Roissy -93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2274-2360 (Zepros Métiers Resto) • OJD : mise en distribution certifiée 2021 : 14 010 ex. ACPM/OJD de janv. 2021 à déc. 2021 • **ZEPROS** est une publication de la société Groupe Gratuit Pros, SARL au capital de 8000 € • RCS Bobigny B483806717

Stratégies/non-alimentaire













