



Pascal DESCHAMPS

*Vice-président du SEDIMA*

## >> L'évolution des réseaux

Notre profession a toujours accompagné le développement économique de la société, et des précurseurs avaient naturellement développé des groupes de distribution importants. Pourtant dans notre paysage ces groupes étaient assez rares, et plus rares encore les multi-marques.

Dorénavant cette marche en avant « dans l'air du temps » n'est plus le choix du distributeur qui cherchait le volume pour générer des économies de charges, mais ce choix est la volonté de la plupart des constructeurs de réduire drastiquement le nombre de leurs distributeurs.

Cette évolution forcée et voulue par les « full liner » va engendrer un mouvement de fond de grande ampleur qui aura inmanquablement des répercussions pour nous tous. (Nous semblons néanmoins échapper aux contrats d'apporteurs d'affaires ou d'agents... mais pour combien de temps ?)

Pour nous latins, les méthodes employées nous paraissent brutales ou trop rapides, elles le sont moins pour les anglo-saxons qui ont peu de considération pour celles et ceux qui pendant des années et des années relevaient chaque matin le défi du service personnalisé de proximité.

Chacun à son analyse sur les motivations profondes et réelles de ces décideurs, mais si évidemment nous connaissons tous les arguments développés, nul doute que l'intérêt principal est purement économique.

La restructuration des réseaux sera peu coûteuse pour nos concédants, mais elle impactera notre environnement, nos entreprises et nos clients.

Néanmoins pour ou contre, certains y verront une opportunité, d'autres une contrainte, mais chacun devra rester vigilant pour toujours apporter à nos clients le service auquel nous les avons habitués...