

PARTEDIS BOIS & MATÉRIAUX • FRÉDÉRIC COLLY, PRÉSIDENT

« Créer un lien entre le digital et nos agences »

Porté par le marché de la rénovation énergétique depuis mi-2020, Partedis poursuit sa stratégie de spécialisation par métier. En complément, le distributeur complète sa palette de services avec le lancement d'une solution d'impression 3D. Partedis n'en oublie pas pour autant de développer des services sur le digital.

COMMENT SE PASSE LE DÉBUT D'ANNÉE POUR PARTEDIS BOIS ?

F. C. : Nous avons trouvé les ressources pour rebondir très rapidement dès juin 2020. Cette tendance s'est maintenue depuis le début de l'année malgré la pénurie des matières premières à laquelle nous sommes confrontés comme l'ensemble des acteurs de notre secteur. L'impact de cette pénurie est à relativiser car l'activité reste soutenue tandis que nos clients comprennent les répercussions tarifaires et les retards qui en découlent. Depuis huit ans, nous avons fait le choix de nous positionner sur le marché de la rénovation et de la transition énergétique plutôt que sur celui de la construction neuve. Ce choix s'avère payant aujourd'hui car, grâce à ces deux marchés porteurs, Partedis affiche des résultats supérieurs à ceux du secteur.

COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS CES RÉSULTATS ?

F. C. : Nous avons enclenché, il y a plusieurs années, notre stratégie de spécialisation par métier. L'objectif est désormais d'accroître cette verticalité. Partedis Bois & Matériaux propose ainsi cinq types d'agence spécialisée différents. Le premier est dédié aux panneaux avec des centres d'usinage dans chaque agence. Nous avons effectué des investissements conséquents en ce sens pour équiper trois de nos agences. Deuxième

spécialisation, celle autour de l'isolation avec des projets de croissance organique dans les prochains mois. Le métier du bois et de l'aménagement extérieur représente le troisième type d'agence. D'ici à 2023-2024, nous allons réaliser des investissements industriels pour accompagner le marché de la construction bois qui est en train de se développer en France. La quatrième spécialisation concerne les produits liés au domaine de la couverture, un marché en forte croissance pour Partedis depuis plusieurs années. Enfin, la menuiserie est notre dernière spécialisation. La division bois n'a pas connu d'ouvertures d'agences depuis le début d'année mais il y en aura en 2022. Nous espérons atteindre une croissance de 50 millions d'euros d'ici les trois prochaines années, que ce soit à travers des croissances organiques sur site ou via de nouvelles agences. Idéalement, nous souhaitons compléter le maillage existant de notre division Bois et ainsi relier entre eux nos points de vente.

CETTE SPÉCIALISATION SE TRADUIT-ELLE AUSSI AU NIVEAU DIGITAL ?

F. C. : Effectivement, avec la création de nouveaux sites internet pour les artisans à partir de septembre prochain. Ils ont été optimisés pour être visibles aussi bien sur ordinateur que sur téléphone pour s'adapter au mieux aux professionnels. Ils proposeront bien évidemment des commandes en click & collect. Nous voulons nous engager sur le principe de zéro rupture sur des gammes de produits spécifiques. Nous pouvons proposer ces produits en emporté grâce à une refonte de notre organisation logistique amorcée il y a plusieurs années. Nous avons également lancé en juin dernier un site dédié



« L'impression 3D est un complément à notre palette de services »

cette fois-ci aux particuliers et ainsi développé notre offre physique. L'objectif est de créer un lien entre le digital et nos agences.

CETTE STRATÉGIE DE SPÉCIALISATION NÉCESSITE-T-ELLE UNE MONTÉE EN COMPÉTENCE DE VOS ÉQUIPES ?

F. C. : Nous investissons beaucoup en ce sens depuis plusieurs mois. Nous avons réalisé une grande campagne de recrutement d'alternants et inscrit certains de nos salariés dans des formations EBENE proposées par Nebopan. Nous sommes optimistes pour les années à venir. L'activité sera certainement moins soutenue qu'en 2021, qui reste une année exceptionnelle, mais la transition énergétique et les comportements d'achat des particuliers vont entraîner une demande pérenne pour notre activité. L'enjeu pour les distributeurs est d'offrir les meilleures conditions de livraison possibles. Nous avons par ailleurs lancé des investissements massifs pour optimiser les tournées de nos véhicules. À tout moment, nos

clients pourront voir où se situe leur commande. Ce service sera prêt d'ici à la fin de l'année. Nous devons également intégrer le digital au sein de nos agences. Il faut partir du principe que le digital et le physique sont deux éléments complémentaires et non opposés. Partedis doit donc proposer des offres et des services dans nos agences et sur nos sites.

LE LANCEMENT D'UN SERVICE D'IMPRESSION 3D RÉPOND À CETTE AMBITION ?

F. C. : Nous avons énormément de demandes en ce sens. Cela ne représente pas des commandes élevées mais les professionnels peuvent ainsi trouver pratiquement n'importe quelle pièce. Ce service est disponible à la fois pour notre activité sanitaire-chauffage et pour notre activité bois pour, par exemple, des roulements de portail ou des poignées de placard. Ce sont principalement des petites pièces. Les professionnels peuvent venir en agence ou sur notre site internet pour faire une commande

de pièces imprimées en 3D. Elles sont ensuite fabriquées dans notre atelier avant d'être livrées en agence. L'impression 3D est un complément à notre palette de services.

COMMENT ACCOMPAGNEZ-VOUS LES PROFESSIONNELS DANS LEURS TRAVAUX DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ?

F. C. : Le plus important, pour commencer, est d'expliquer aux professionnels comment s'y retrouver car toutes les aides sont complexes à assimiler. Nous avons signé des partenariats avec des acteurs du secteur comme Total, Butagaz et EDF mais cela ne suffit pas. Nous devons en faire encore plus en 2022 avec le lancement, dans les prochains mois, d'une offre à destination des professionnels pour les aider à maîtriser notre canal de vente digital et les services que nous proposons.

D'AUTRES SERVICES VONT-ILS ÊTRE LANCÉS DANS LES PROCHAINS MOIS ?

F. C. : À la rentrée, nous proposerons au sein de toutes nos agences Partedis une gamme d'exosquelettes afin de soulager le dos et/ou les épaules des professionnels. Nous anticipons ainsi les futurs besoins de nos clients et sommes convaincus que la demande sera présente. Nous avons également lancé une campagne de libre-services adaptés à chaque métier avec une plateforme centrale au sein de nos agences Partedis Bois. ●

Recueil par J. Becam

PARTEDIS BOIS EN CHIFFRES

- CA 2020 : 79 M€
- CA 2019 : 91 M€
- 28 agences
- 265 collaborateurs