

VEILLE TECHNO ET STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

Terrasse Bois d'Arcachon devient DeckiBois et s'ouvre à la franchise



À la tête de DeckiBois, David Sonnier veut casser les codes de la vente. Les clients sont guidés par le robot Decki dans le showroom installé sur le bassin d'Arcachon.

De scieur et négociant à franchiseur ! C'est le chemin qu'aura parcouru la PME familiale Sonnier Bois fondée en 1963. À l'époque, cette société de l'Isère est positionnée sur les marchés de la transformation de panneaux et de la micro-perforation acoustique. Mais

onze ans après avoir succédé à son père, David Sonnier cède en 2019 l'entreprise à son confrère drômois Chambost, membre du groupement Sylvalliance. Dans la foulée, il part dans le Sud-Ouest pour créer une nouvelle activité. Et lance fin 2019 l'enseigne Terrasse Bois d'Arcachon dans

les Landes. Récemment, David Sonnier a décidé d'adopter une nouvelle appellation commerciale plus dans l'air du temps pour devenir DeckiBois. Le dirigeant commercialise principalement des essences issues de la forêt des Landes. Esprit de circuit court oblige, son showroom de La Teste-de-Buch (Gironde) inauguré le 13 avril dernier s'approvisionne dans un rayon de 95 km. Idem pour son autre point de vente à Sanguinet (Landes).

Marché dynamique

Baseline du concept : "L'âme de la terrasse bois", en forme de clin d'œil. C'est un segment actuellement très porteur. Selon les données de LCB (Le Commerce du Bois), les ventes sont « en constante progression depuis 2015 avec une accélération sans précédent entre 2019 et 2021 (+ 34 %) due à la crise sanitaire et à la hausse des travaux d'amélioration de l'habitation ». Il s'est vendu pas moins de 16 millions de m² de lames de terrasse en bois rien qu'en 2021. Reste que l'activité s'est tassée l'an passé (- 10%). Mais le marché français pourrait atteindre les 25 millions de m² à l'horizon

2025. C'est dans ce contexte que l'indépendant DeckiBois ambitionne de créer un réseau de franchisés. Le concept doit être lancé en cours d'année. Avec la volonté de « pouvoir ouvrir des points de vente dans toute la France ». Selon LCB, « les objectifs de DeckiBois sont multiples ». D'une part, l'enseigne veut « adapter le modèle économique aux évolutions de la distribution BtoB et BtoC ». Il convient d'« apporter encore plus de services avec une expérience client différenciante, tout en réduisant les coûts pour améliorer la rentabilité des entreprises face à la concurrence internet », mais aussi des GSB, des jardineries ou encore des négoce multispécialistes, estime en substance David Sonnier.

Decki, le petit... robot

D'autre part, le dirigeant entend permettre aux candidats à

la franchise DeckiBois de pouvoir « créer une expérience client innovante ». Par exemple, le showroom sera accessible 7 jours sur 7 grâce à Decki. Autonome à 100 %, ce robot assistant est « en mesure d'accueillir les clients, de les orienter dans la salle d'exposition et les aider à sélectionner des produits selon leurs attentes, le budget, leurs goûts et contraintes de coloris », détaillent nos confrères régionaux de Sud-Ouest et La Dépêche du Bassin. En outre, Decki réalise les devis et les envoie par email aux clients. Et s'il n'arrive pas à satisfaire leurs demandes, un autre robot ambulateur prend le relais et contacte David Sonnier par messagerie pour intervenir. De l'intelligence artificielle qui, pour le moment, ne remplace pas encore l'expertise d'un vendeur... « en chair et en os ». ● S. Vigliandi

ENVIRONNEMENT

Reboiser la forêt landaise

Comme certains adhérents LCB, la direction de DeckiBois a d'ores et déjà signé une convention de mécénat avec le fonds "Plantons pour l'avenir". Une façon de participer au reboisement d'une partie de la forêt des Landes - ravagée par les incendies de l'été 2022 - dans le cadre d'une gestion durable.

EN CONCURRENCE FRONTALE

Sudcoop structure la filière bois occitane

Historiquement implanté dans l'Ouest, le réseau Orcab de coopératives d'achat se renforce dans le Sud. Après Cooprovence lancé en 2016 à Avignon (Vaucluse), c'est au tour de la filière bois d'Occitanie de monter au créneau via Sudcoop (95 adhérents), créé en début d'année. Le projet est inédit dans cette région puisqu'il a été porté par des mobistes et spécialistes de la construction modulaire en bois, ainsi que par la Fibois Occitanie. Aujourd'hui, 49 entreprises artisanales ont rejoint l'initiative Sudcoop dont les en-

trepôts sont installés à Beaucaire (Gard). Le volume d'achats pourrait avoisiner les 4 M€ en année 1. L'offensive de l'Orcab sur les marchés du bois et du PPI (plafond, plâtre, isolation) serait loin d'être achevée. En mars dernier, une trentaine de membres de l'Orcab rayonnant sur les Alpes-de-Haute-Provence et les Hautes-Alpes s'était réunie. Leur ambition : fonder une nouvelle coop régionale d'achat en bois et dérivés courant 2024. Ce serait alors la 40^e structure adhérent à l'Orcab. ● S. V.

710 M€

C'est le CA 2022 du pôle Bois de l'Orcab (+11 % par rapport à 2021).



Sur un marché porté par la RE 2020, le pôle Bois de l'Orcab intensifie son maillage régional.