# UN NÉGOCIANT EN MATÉRIAUX TECHNIQUES COMME IL N'EN EXISTE PAS DEUX

**Depuis le début de cette année, Deschacht accueille les professionnels de la construction dans une nouvelle filiale à Farciennes, à l'est de Charleroi. Une proximité avec les clients que le négociant en matériaux techniques compte encore développer dans les années qui viennent et ce toujours avec la même approche holistique qui a fait son succès jusqu'à présent. Jonathan Englebert, Directeur régional Wallonie-Luxembourg, nous explique en quoi Deschacht est véritablement unique sur le marché.**

Texte Philippe Selke | Photos Deschacht

L'ouverture toute récente d'une implantation à Farciennes (sur un terrain de 18 ha !) rapproche Deschacht des clients hennuyers.

La holding belge Buildmat, dont Deschacht est l'une des composantes, a fait son entrée en Wallonie en 2011, lorsqu'elle a acquis Collinet, fabricant de produits d'égouttage en PE. Cette acquisition en terres liégeoises a représenté un défi culturel : comment une entreprise performante en Flandre, avec ses méthodes et sa culture germanique, peut-elle réussir dans un environnement latin ? La vision de Buildmat est en effet de devenir le partenaire numéro un de toutes les entreprises de construction en Belgique. En 2017 fut ainsi constituée à Herstal la première entité wallonne de Deschacht, distincte du fabricant Collinet, par laquelle le modèle du négociant flamand fut exporté en Wallonie. Deschacht a pour spécificité de s'adresser au marché non pas en termes de produits, mais de profils de client. Ce qui lui permet de constituer des équipes de vente qui parlent le même langage que leurs clients entrepreneurs. Mais également de mieux être à l'écoute de leurs besoins afin de développer un portefeuille de produits autour de ceux-ci. De plus, une culture d'entreprise cultivant le développement humain bénéficie à l'engagement et l'implication de chaque collaborateur.

## Proximité avec les clients, tous azimuts

Deschacht compte 7 départements, correspondant à 7 profils de client : les petites entreprises générales (construction résidentielle), les gros entrepreneurs de classe 7 et 8 (qui font aussi du non-résidentiel), les entrepreneurs de voirie, les poseurs de conduites d'eau, les couvreurs, les poseurs d'impétrants (y compris les forages dirigés) et enfin, le département ingénierie qui s'adresse aux bureaux d'études et aux architectes.

Pour apporter de la valeur à ces différents types de clients, Deschacht s'appuie sur plusieurs leviers stratégiques. Le service tout d'abord, avec un webshop regroupant les informations techniques sur les produits et disponible pour les commandes 24/24, 7 jours sur 7. Mais aussi un vaste stock dans des implantations organisées pour que l'entrepreneur puisse se fournir directement, le conseil en prime. L'ouverture toute récente d'une implantation à Farciennes (sur un terrain de 18 ha !) rapproche Deschacht des clients hennuyers. Après Herstal et Farciennes, le négociant a prévu d'ouvrir dans les 5 ans de nouvelles implantations à Marche-en-Famenne puis à Wavre, afin de couvrir tout le territoire wallon et mieux desservir le sud de Bruxelles.

Sébastien Clainge et son équipe sont prêts à vous accueillir à Farciennes.

Chaque implantation de Deschacht est organisée pour que l'entrepreneur puisse se fournir directement, le conseil en prime.

Par ailleurs, Deschacht fait figure de pionnier de la digitalisation dans le secteur de la construction. Site web ultra complet avec webshop, e-mailings commerciaux, prospection digitale, nouveau package CRM permettant d'avoir en permanence une photographie du marché, sont autant d'outils pour entretenir la proximité avec la clientèle.

## Approche holistique des besoins du client

Jonathan Englebert : « Nous sommes le seul négociant technique sur le marché en Belgique à disposer en interne de son propre bureau d'études, dont la mission est de réaliser un accompagnement technique et l'optimisation des plans d'égouttage à la demande des entreprises clientes, et ce sur l'ensemble des produits que propose Deschacht, quel qu'en soit le fabricant. »

De même, Deschacht est le seul négociant technique à investir dans les services aux bureaux d'études et aux architectes : textes de prescription neutres à télécharger gratuitement pour reprise dans les cahiers des charges, modules de calcul gratuits pour dimensionner les bassins d'orage et les conduites et enfin, bibliothèque BIM unique. Cette bibliothèque a été développée afin de pouvoir intégrer dans les plans les caractéristiques de tous les produits proposés, tous fabricants confondus. Sa valeur ajoutée est inestimable, là où les différents fabricants proposent généralement des objets BIM incompatibles entre eux. Un autre bel exemple d'approche holistique. ▮

Jonathan Englebert, Directeur régional Wallonie-Luxembourg chez Deschacht.