

## Deckibois : comment réinventer le négoce de bois ?

31 juillet 2024

Catégorie : [Franchiseurs](#)



ABONNEZ-VOUS À LA NEWSLETTER

**Un beau métier tombé doucement en désuétude... Ce fut la trajectoire du commerçant de bois Deckibois, jusqu'à l'intervention de son PDG, David Sonnier. Découvrez tout ce qui a été mis en place pour transformer la vente de détail.**

---

[Deckibois](#), une entreprise familiale fondée en 1963, se réinvente sous l'impulsion de David Sonnier, digne représentant de la deuxième génération à sa direction. À travers une numérisation ambitieuse, cette société de vente de bois pour terrasses se distingue par un processus de vente complètement digital. De quoi dépoussiérer un commerce ancestral.

### **Deckibois : du bois, du digital et des robots**

En 2018, David Sonnier a décidé de [numériser le plan de vente de l'entreprise](#) afin d'automatiser les tâches commerciales à faible valeur ajoutée, telles que :

- L'établissement des devis ;
- La gestion des enlèvements ;
- La réception des fournisseurs.

« Nous voulions que seules les tâches gratifiantes et intéressantes subsistent pour nos collaborateurs » complète David. En parallèle, Deckibois retire 80 % de ses références pour se concentrer sur les terrasses en bois. La cible s'affine aussi autour des chantiers et projets complets de terrasse.

Lancé sur son chemin 2.0, David a repensé l'ensemble de ses magasins autour d'une architecture numérique. Le nouveau magasin Deckibois est une prouesse technologique puisqu'il incarne le premier point de vente en France ouvert 24/7, sans salarié.

Comment fonctionne cette nouvelle boutique ? Une fois la porte passée, le client est accueilli par un robot mobile qui lui présente toutes les gammes et répond à ses questions. « Notre robot est capable de réagir à la voix ou au texte et propose, en permanence, de mettre le visiteur en relation avec un conseiller client disponible en visio » explique David. Lorsque le choix est fait, le robot Deckibois réalise un devis qui sera envoyé électroniquement, suivi de relances s'il le faut.

Si la demande client se porte sur un accessoire ou un élément en particulier, le parcours se réalisera uniquement sur internet.

Les alentours de la boutique sont également numérisés via le Drive :

- Les clients récupèrent leurs commandes dans des casiers disponibles en continu ;
- Les fournisseurs déposent eux-mêmes leurs palettes dans lesdits casiers.

Dépôts et retraits se réalisent en toute sécurité.

### **Les objectifs de la digitalisation**

Quelles sont les ambitions d'une telle numérisation ? Selon l'enseigne, elles se comptent au nombre de trois. Tout d'abord, il s'agit de rendre ses lettres de noblesse à un beau métier, qui devient alors plus attractif. Cela permet également d'optimiser les gains pour l'entreprise, et de doubler sa rentabilité.

Enfin, du côté des collaborateurs : la numérisation du métier a permis d'améliorer leur quotidien en y intégrant des journées de télétravail. [L'intelligence artificielle](#) a également permis de rendre le travail des vendeurs plus intéressant en éliminant les tâches répétitives et fastidieuses. « Nous avons simplifié les tâches pour rendre les journées de nos collaborateurs plus agréables », affirme David Sonnier. Loin de remplacer des humains, le

numérique a généré des emplois indirects, notamment pour les chauffeurs, poseurs et artisans.

### **Sécurité et répliquabilité du modèle**

Deckibois a pris des mesures pour garantir la sécurité de ses installations, empêchant le vol des robots et des écrans. Selon David, « tous les magasins de distribution professionnelle peuvent adopter ce principe. » Les fournisseurs de Deckibois apprécient leur nouvelle autonomie et la rapidité des livraisons, tandis que les clients sont majoritairement satisfaits de l'expérience numérique.

Quant aux ambitions futures, Deckibois prévoit d'ouvrir 20 nouveaux points de vente en Nouvelle-Aquitaine d'ici cinq ans. « Nous voulons sectoriser les ouvertures pour continuer à offrir un service personnalisé et maintenir notre engagement envers la qualité et l'innovation, » conclut le créateur de la nouvelle version de Deckibois.

---

### **Notre résumé en 5 points clés par L'Express Connect IA**

*(vérifié par notre rédaction)*

Voici un résumé en cinq points clés de l'article sur le beau métier tombé doucement en désuétude... Ce fut la trajectoire du commerçant de bois Deckibois, jusqu'à l'intervention de son PDG, David Sonnier. Découvrez tout ce qui a été mis en place pour transformer la vente de détail.

**Transformation numérique de Deckibois :** En 2018, David Sonnier a entrepris de numériser les opérations de Deckibois pour automatiser les tâches à faible valeur ajoutée comme l'établissement des devis, la gestion des enlèvements, et la réception des fournisseurs. Cette digitalisation a permis de se concentrer exclusivement sur les terrasses en bois, tout en simplifiant le processus de vente et en améliorant l'expérience des collaborateurs.

**Innovations technologiques en magasin :** Le nouveau magasin Deckibois, ouvert 24/7 sans personnel, accueille les clients avec un robot capable de répondre à leurs questions et d'établir des devis. Ce robot peut communiquer via voix ou texte et mettre les clients en relation avec des conseillers en visio. Les commandes et retraits de marchandises se font via des casiers sécurisés, rendant le processus plus efficient.

**Objectifs de la digitalisation :** La numérisation vise à rendre le métier de commerçant de bois plus attractif, à doubler la rentabilité de l'entreprise et à améliorer le quotidien des collaborateurs en intégrant des journées de télétravail et en éliminant les tâches

répétitives. L'intelligence artificielle génère également des emplois indirects pour des chauffeurs, poseurs et artisans.

**Sécurité et flexibilité du modèle :** Deckibois a sécurisé ses installations pour empêcher le vol et a rendu son modèle adaptable à tous les magasins de distribution professionnelle. Les fournisseurs apprécient la rapidité des livraisons et l'autonomie, tandis que les clients sont majoritairement satisfaits de l'expérience numérique.

**Ambitions futures :** Deckibois prévoit d'ouvrir 20 nouveaux points de vente en Nouvelle-Aquitaine d'ici cinq ans. L'entreprise souhaite sectoriser ces ouvertures pour offrir un service personnalisé et maintenir ses standards de qualité et d'innovation.