

Sophie Werbrouck
Managing Director de Van Opstal

« Le marché revient à la normale et nous repérons les opportunités »

Le secteur de la construction intérieure a connu une période incroyable. Nous aussi, en tant que grossiste, avons connu plusieurs années exceptionnelles. Nos clients ont enchaîné les projets à un rythme soutenu, avec des résultats de qualité supérieure. Et nous avons apporté quelques pierres à l'édifice de ces réalisations d'excellence. Depuis le milieu de l'année 2023, le tempo a un peu ralenti.

Je tiens tout de suite à nuancer mes propos : après une période atypique de forte activité, la demande revient à la normale. Pendant la période Covid, de nombreux projets d'intérieur ont été inscrits à l'agenda, parce que le client final disposait soudain de temps et de budget pour les réaliser et qu'il souhaitait repenser et redynamiser son habitat, où il était contraint de passer plus de temps que d'ordinaire. Aujourd'hui, nous sommes à la fin de ce pic d'activité. Je m'attends à ce que cet effet se fasse encore sentir chez les professionnels de notre secteur tout au long de l'année 2024 ainsi qu'en 2025. Je ne me fais toutefois pas de souci quant à notre capacité à traverser cette période.

En effet, une période plus calme offre également des opportunités. Ces dernières années, de nombreux créateurs d'intérieur et menuisiers ont investi dans des logiciels et des machines afin de travailler plus efficacement et de pouvoir répondre à la demande accrue. Par contre, ils n'ont généralement pas eu le temps de réfléchir à l'optimisation du flux de travail, à l'emplacement des machines dans l'atelier ou à la manière d'utiliser au mieux leur nouveau logiciel. Après plusieurs mois à travailler le nez dans le guidon, c'est maintenant l'occasion idéale de mettre tout cela au point.

En même temps, il s'agit – surtout pour un distributeur comme nous – de faire preuve d'originalité et de proactivité dans notre recherche de nouvelles demandes. Cela peut passer par des nouveautés, mais aussi par une nouvelle manière de communiquer au sujet des produits existants. Ce faisant, nous nous assurons de rester bien présents à l'esprit des clients existants, et nous nous donnons toutes les chances de toucher de nouveaux groupes cibles. À cet égard, nous aimons considérer l'intelligence artificielle comme un outil. Nos clients sont des travailleurs manuels. En ce sens, l'IA ne constitue pas une menace pour nous. En revanche, elle offre des possibilités de nous renouveler dans la présentation de nos produits.

DANS UN SECTEUR EN PLEINE NUMÉRISATION, IL SERAIT DOMMAGE DE NE PAS EXPLORER CETTE VOIE.

Autre avantage du retour à la normale après des années de travail particulièrement intense : la pénurie de matériaux est derrière nous. Les stocks peuvent retrouver leurs niveaux habituels. Le riche historique de notre système nous sert de guide, mais il a été quelque peu déformé par ce pic d'activité notable. Aujourd'hui, l'exercice consiste à recalculer et stocker les volumes adéquats. En raison de l'accalmie dans leurs carnets de commandes, les professionnels de l'aménagement intérieur se montrent un peu plus prudents en matière d'achat et d'investissement. Ce n'est pas nécessairement une mauvaise chose. Pour surmonter le « creux », chacun doit réfléchir consciencieusement aux mesures à prendre. C'est ainsi que nous nous préparons sagement à prendre en charge un nouveau flux de demandes lors de la relance. ■

« NOUS SOMMES À LA FIN
D'UN PIC D'ACTIVITÉ INCROYABLE »