

# WoodTecPro, le négoce 100 % construction bois

Alors que les médias ne cessent de disserter sur la crise et de prophétiser des lendemains sombres, quelle bouffée d'oxygène que de découvrir une jeune entrepreneuse qui n'a pas froid aux yeux. Il faut dire qu'elle sait où elle met les pieds !

Derrière une apparente jeunesse - et un joli minois, ce qui ne gâche rien - Cinthia Solheid dissimule des années d'expérience. Fille d'un entrepreneur actif depuis très longtemps dans la construction bois, dès son adolescence, elle fait ses premières armes dans l'entreprise familiale. Il y a quelques années, elle part travailler en Allemagne, au service d'un grand industriel transformateur de bois pour le monde de la construction. Dans ce pays réputé pour son avance en la matière, elle côtoie les produits les plus innovants, les plus efficaces... et souvent les plus ardues à trouver en Belgique.

**C'est de ce constat qu'est né WoodTecPro, un négoce hyperspécialisé qui va faire le bonheur des constructeurs bois wallons.**

Cinthia Solheid n'imaginait pas à quel point son expérience professionnelle en Allemagne allait lui être profitable. Intégrée au service commercial, « je m'occupais de la vente de composants bois, et de tous les produits périphériques, en direction d'entreprises de construction belges et françaises ».

Les retours occasionnels en Belgique étaient toujours source d'étonnement : « on me posait régulièrement des questions sur des produits dont on avait entendu parler par ici, mais que l'on ne trouvait pas; alors qu'ils étaient d'usage courant de l'autre côté de la frontière ».

Outillages particuliers, visseries spéciales, adhésifs de nouvelle génération, connecteurs pour poutre en I, lamellés-collés en dimensions hors



Le proverbe affirme que les voyages forment la jeunesse, Cinthia Solheid démontre qu'ils suscitent l'esprit d'entreprendre.

standard... sont autant de produits sur lesquels elle bâtit très vite son projet d'entreprise.

Elle n'en oublie pas quelques services comme l'usinage des bois, « afin de livrer au client un produit fini, prêt à être mis en œuvre. J'ai également pensé qu'un ingénieur spécialisé en calculs de sections, en descentes de charges... pouvait être utile pour nos futurs clients. C'est un service que je souhaitais proposer pour offrir une gamme de prestations à la fois très spécialisée, autour de la construction bois uniquement, mais également très large, allant du calcul technique au petit outillage en passant par des composants structurels ».

## Un projet devenu réalité

Mûrement réfléchi durant l'année 2012 et le premier semestre 2013, le projet de Cinthia s'est concrétisé en août dernier, sous le nom de WoodTecPro. Derrière chacune des syllabes qui composent ce nom, s'articule toute la particularité de cette société.

Tout d'abord, intéressons-nous à la première syllabe : "Wood". Pour la gérante, « le métier de constructeur bois est devenu de plus en plus technique, il réclame une très forte professionnalisation. Aujourd'hui, il est difficile de trouver les produits très pointus qu'exige cette évolution du métier dans un négoce qui vend aussi bien du sable que des boîtes aux lettres ».

Pour autant, son objectif n'est pas de faire de la concurrence aux négoce déjà installés.

« Nous sommes spécialisés "construction bois" et notre seule raison d'être est de proposer des produits tellement spécifiques que le négoce généraliste ne les référence pas. La demande potentielle est trop faible par rapport à leur objectif qui est de vendre au plus grand nombre, dans une zone de chalandise qui est souvent très locale. Forcément, ils ne proposent que des produits à forte demande, et c'est tout à fait normal ».

Comme elle le synthétise parfaitement, « la démarche de WoodTecPro est totalement inverse. Nous fournissons seulement un petit nombre de clients - ceux qui sont spécialisés "Wood" - et ce sur l'ensemble du territoire wallon ».



Arrêtons-nous désormais sur la partie "Tec". Préfigurant la dimension technique, elle a elle aussi toute sa raison d'être car « nous proposons plus de trois mille références différentes. Il s'agit de produits très spécifiques, parfois assez peu connus, en provenance de fournisseurs allemands, autrichiens, suisses, italiens, français, même belges. Nous ne souhaitons pas seulement les vendre car, s'agissant de produits hautement techniques, ils doivent s'accompagner de conseils et de formations ».

C'est dans cette optique que le bâtiment de WoodTecPro, avec ses 3000 m<sup>2</sup>, abrite une école destinée à accueillir les clients pour des formations et des démonstrations exclusives. Tout est déjà prévu, « nous avons déjà planifié des dates, en soirée, avec toute une panoplie de formations pratiques et d'exercices. Nous offrons un repas léger pour que le déplacement reste un moment agréable, même pour les clients les plus éloignés ».

Enfin, vient l'explication de la troisième et dernière syllabe: "Pro". Mais vous l'aurez déjà deviné, la cible de WoodTecPro est très circonscrite. « Nous nous adressons uniquement aux constructeurs de maisons en bois, même si ce n'est pas leur activité principale ». Constructeurs, menuisiers, charpentiers... « uniquement des professionnels! ».

Et de rajouter que « nos produits s'adressent à tous les systèmes constructifs: ossature bois, poteau-poutre, bois empilé, panneau massif, lamellé-collé... ».



Autour des trois syllabes dorénavant accolées, "WoodTecPro", Cinthia Solheid confie l'ambition qui l'anime: « devenir le spécialiste des produits de qualité qui font gagner du temps et de l'argent aux constructeurs bois ».

## Une entreprise à découvrir

Professionnels de la construction bois, à l'heure où ce magazine vous parvient, WoodTecPro vous aura peut-être déjà contacté pour une rencontre? En effet, le souhait de sa gérante est de « visiter chacun de nos clients potentiels dès le début du mois d'octobre », nous confiait-elle en août dernier.

Un rendez-vous d'autant plus important qu'il permet de découvrir toute la richesse de l'offre de cette société et d'être référencé. Un point indispensable pour devenir client car le système de distribution de WoodTecPro est particulièrement élaboré. « Nos locaux sont établis à proximité de Gouvy, mais cela n'a aucune importance vu le modèle de livraison très original que nous avons mis en place ».

En effet, quelle que soit votre localisation, vous êtes assuré de recevoir votre commande dans un délai record, et ceci à faible coût. « Pour les petites commandes et le dépannage, notre réseau de livreurs est chez le client en moins de 24 heures. Pour les volumes importants, nous desservons chaque province, 2 fois par semaine, aussi bien à l'atelier que sur chantier. Nous adaptons le moyen de transport, camion-grue ou pas, en fonction des produits acheminés ».

En matière de coûts, « nos tournées permettent de mutualiser les frais. Nous offrons la livraison à partir d'un faible montant de commande; à défaut, le coût reste symbolique ».

Autre innovation de WoodTecPro, pour simplifier la vie des professionnels, la possibilité de passer commande à n'importe quelle heure, grâce à son site Internet.



« Aux côtés de mon père, j'ai pu voir à quel point les entrepreneurs peuvent être débordés de travail, ils n'ont pas de temps pendant la journée! Ils passent leurs commandes le soir, raison pour laquelle nous avons mis en place un système de commande par le Web ».

Dès qu'il a été référencé - de là l'utilité d'un rendez-vous avec WoodTecPro - le client dispose d'un espace personnel. « Il peut y retrouver, de manière permanente, ses tarifs, son historique de commandes, ses commandes en cours... Avec ses identifiants de connexion, tranquillement, le soir venu, chaque client peut passer commande. Dès le lendemain matin, il reçoit une confirmation de sa commande et une date de livraison. Tout est fait pour simplifier la vie de nos clients, de quoi finir la journée plus tôt! ».

Pour la facturation, pas d'inquiétude quant à un éventuel paiement en ligne, « non, la facturation se fait comme dans un négoce traditionnel, de manière classique ».

Les échos des fournisseurs et des premiers prospects visités sont très bons. Nous espérons que vous réserverez à votre tour un excellent accueil à WoodTecPro. L'initiative est ambitieuse, et comme le fait remarquer Cinthia Solheid, « ces échanges permettent d'écouter et de mieux comprendre les besoins des uns et des autres, une manière de conforter notre offre et d'intégrer de nouvelles solutions ». Un rendez-vous qui sonne vraiment gagnant-gagnant! ■

### Pour tout contact

WoodTecPro - Cinthia Solheid

Téléphone: 080 420 880

GSM: 0499 17 05 43

Web: [www.woodtecpro.com](http://www.woodtecpro.com)

E-mail: [cinthia.solheid@woodtecpro.be](mailto:cinthia.solheid@woodtecpro.be)

