

Olivier Thumy, directeur général wedi France : « Aller chercher une croissance annuelle à 2 chiffres sur les 4 prochaines années ! »

Nouvelles cibles et nouveaux marchés, innovations produits, développement du réseau wedi Experts et même un anniversaire : 2020 promet d'être riche pour wedi France. Une année que toute l'équipe aborde avec ambition en se fixant des objectifs élevés. L'occasion pour Olivier Thumy, directeur général, de partager sa vision des défis à relever pour l'entreprise, ainsi que pour ce secteur des pièces humides au fort potentiel...

Quel regard portez-vous sur l'année 2019 qui s'est achevée il y a quelques semaines ?

Olivier Thumy : Sur le plan des résultats, le bilan de l'année est positif et répond aux objectifs fixés à notre filiale française avec une croissance de l'ordre de 2%. Ce chiffre est en cohérence avec la tendance de l'activité globale des artisans du secteur annoncée par la CAPEB. Aujourd'hui, la marque wedi est leader du marché des receveurs de douche à carreler et du panneau de construction, avec entre 60 et 65% de parts de marché. Ainsi, l'année dernière, nous avons maintenu notre activité sur la partie receveur en volume et en valeur, tandis que nous progressons fortement sur le panneau de construction avec une croissance à 2 chiffres.

Engagé dans le mouvement national de maintien à domicile des personnes dépendantes

Quels sont les temps forts que vous retenir ?

Olivier Thumy : Commercialement, le moment fort de l'année aura été le lancement de la gamme Top Wall qui devient le 3e pilier de la marque et nous permet de proposer des systèmes complets pour la construction, la rénovation et l'aménagement. Elle a été très bien accueillie par les professionnels. Autre élément majeur : notre offre de formation. Nous sommes centre agréé, et à ce jour, nous avons formé plus de 350 wedi Experts, des pros qui sont des ambassadeurs de notre marque et nous allons continuer à développer ce réseau. Enfin, en interne, nous avons eu un renouvellement d'une partie de l'équipe commerciale pour palier plusieurs départs en retraite. Autant d'éléments qui constituent des challenges pour 2020.

Au plan global, comment se porte le secteur de la salle de bain et plus généralement des pièces humides ?

Olivier Thumy : Ce qu'il faut d'abord relever, c'est que l'image de la salle de bain évolue. Aujourd'hui, les gens y passent de plus en plus de temps. Elle est la 2e pièce préférée des Français et elle arrive même en tête des pièces à rénover en priorité puisque 2/3 des personnes estiment manquer d'espace dans leur salle de bain. C'est un lieu qui doit être confortable tout en étant design. En tant qu'industriel, nous travaillons au quotidien pour répondre et même anticiper ces attentes, et proposer des solutions efficaces, faciles à mettre en œuvre et durables qui incitent l'artisan à faire le choix de la qualité pour ses clients. Mais les enjeux autour des pièces humides sont actuellement plus vastes car notre secteur participe au mouvement national en faveur du maintien à domicile des

personnes dépendantes. A travers le plan Action Logement, l'État investit 1 milliard d'euros sur la rénovation et la mise aux normes de 200 000 salles de bain pour les personnes de plus de 70 ans à faibles revenus. Nous sommes le seul industriel à participer à la commission initiée par le ministère du Logement. Pour wedi, c'est un engagement fort et sincère.

En 2020, accompagner les distributeurs sur la partie digitale et développer la prescription

Quel cap fixez-vous pour cette nouvelle année ?

Olivier Thumy : Je vois plus loin que l'année 2020 et me projette avec ambition dans l'avenir. L'objectif est d'aller chercher une croissance à 2 chiffres tous les ans sur les 4 prochaines années. Pour y parvenir, nous allons clairement miser sur l'innovation et le service. En 2020, notre offre repose sur 3 piliers. Le 1^{er} est la partie receveur de douche, le 2^e, les panneaux de construction, et le 3^e est le produit fini avec notamment la gamme Top Wall. L'ensemble nous permet d'apporter une solution complète pour le distributeur, l'installateur et le consommateur final, et nous nous positionnons comme un facilitateur et un agenceur de la salle de bain. Nous allons évidemment continuer à être très présents pour nos partenaires distributeurs en les aidant à développer les offres sur la partie digitale et en travaillant avec eux pour assurer, par exemple, la livraison en moins de 15 jours de commandes de receveur sur-mesure. Mais nous souhaitons aussi nous rapprocher du client final avec un mode de raisonnement BtoBtoC. Ainsi nous mettons en place une nouvelle organisation commerciale en créant une équipe prescription qui va consacrer 100% de son temps à la détection d'affaires, de chantiers, auprès de la maîtrise d'ouvrage et de la maîtrise d'œuvre. C'est un virage important pour nous.

Côté produits, quelles seront les nouveautés ?

Olivier Thumy : C'est une année riche en nouveautés produits puisque nous continuons à étendre notre gamme sur la partie Top Wall avec de nouveaux coloris. Nous allons aussi proposer des innovations de panneaux adaptés à la pose de systèmes de chauffage, des receveurs conçus pour les planchés bois, et également la gamme Shine tournée vers l'agencement. Nous allons ainsi encore beaucoup communiquer sur l'accessibilité, l'étanchéité et évidemment le bien-être. Plus globalement, nous espérons aussi que les rapprochements engagés avec d'autres industriels vont nous permettre de réfléchir ensemble à de futures innovations pour créer et faciliter la pose des produits. Dans cette perspective, nous pouvons déjà annoncer la commercialisation dès le printemps de produits encastrés. Certains distributeurs nous ont déjà confirmé qu'ils allaient référencer ces innovations. Nous aurons donc de belles annonces à faire en 2020 !

« En s'ouvrant aux régions, nous voulons former une centaine de wedi Experts par an qui deviendront des ambassadeurs »

Vous évoquiez aussi le développement de wedi Experts...

Olivier Thumy : Oui, tout à fait. Aujourd'hui, notre centre de formation est situé au siège à Lyon. L'objectif est d'étendre encore notre savoir-faire pour, en quelques sortes, mailler le territoire français avec des professionnels qualifiés et formés qui bénéficient d'une extension de garantie et deviennent des agenceurs. Pour cela nous lançons des formations wedi Experts en régions. L'un de nos formateurs sera dédiée à cette activité. Nous aimerions accompagner une centaine de nouveaux professionnels par an qui deviendront des ambassadeurs wedi.

Il en reste encore temps de formuler des vœux. Que souhaitez-vous pour cette nouvelle année ?

Olivier Thumy : Je souhaiterais d'abord dire que cette année 2020 est particulière car elle va marquer les 20 ans de la filiale française de wedi et nous avons l'intention de fêter dignement cet

anniversaire. Le mois de mars sera un temps fort avec quelques surprises pour nos collaborateurs et nos distributeurs ! Je souhaite également aux équipes wedi une belle réussite autant au plan personnel, qu'au plan professionnel. Je suis fier de voir l'engagement de chacun auprès de nos partenaires et clients. C'est cette dynamique qui nous permet de continuer à développer notre marque et de participer chaque jour à faire grandir sa notoriété !