

DSC MULTIPLIE LES INITIATIVES POUR ACCOMPAGNER LES PROFESSIONNELS SUR UN MARCHÉ EN FORTE ÉVOLUTION

DSC, Division Sanitaire Chauffage de SGDB France, **multiplie les initiatives pour être toujours plus proche des professionnels et les accompagner** sur un marché qui connaît de profondes transformations (évolution du rôle de l'artisan, des modes constructifs, accélération de la digitalisation...). Cette démarche s'articule autour de trois enjeux majeurs :

- **leur faire gagner du temps**, en s'appuyant sur une enseigne principale au maillage fort, CEDEO (complétée des enseignes spécialisées CDL Elec, Clim+ et Dispart), en proposant l'ouverture de ses points de vente le samedi matin et en accélérant le développement du e-commerce ;
- **accélérer leur montée en compétence**, en les accompagnant sur de nouveaux marchés (ventilation, individualisation des frais de chauffage...) et vers de nouveaux métiers ;
- **les aider à développer leur business**, en valorisant leur métier et leur savoir-faire grâce à une politique de prix innovante, synonyme de transparence et de gain de temps, et en les accompagnant dans leur relation avec le particulier, avec le développement de « Envie de salle de bain, le showroom CEDEO ».

FAIRE GAGNER DU TEMPS AUX PROFESSIONNELS

Les professionnels du bâtiment font aujourd'hui face à de nouveaux enjeux (concurrence accrue, nouvelles technologies, environnement économique sinueux...). Dans ce contexte, DSC anticipe leur besoin avec un objectif principal : leur faciliter le quotidien en leur faisant gagner un maximum de temps.

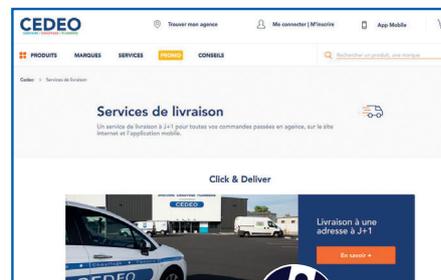
Pour cela, DSC leur apporte désormais plus de simplicité et de proximité en proposant une seule enseigne principale : CEDEO, complétée des enseignes spécialisées CDL Elec, Clim+ et Dispart. Les derniers points de vente Brossette existants (49) passeront donc progressivement sous enseigne CEDEO. DSC souhaite ainsi capitaliser sur une seule marque forte et renforcer son maillage territorial en offrant à tous les professionnels, dans les grandes agglomérations, un point de vente à moins de 15 minutes (au lieu de 30 minutes actuellement).



Cette volonté d'apporter plus de facilité se traduit également par l'ouverture le samedi matin de 230 points de vente, principalement situés en périphérie, afin de répondre au mieux aux contraintes des artisans.

Enfin, toujours dans l'idée de faire gagner du temps aux professionnels, DSC accélère le développement du e-commerce avec le lancement de nouvelles fonctionnalités et d'une large offre de services :

- Possibilité de créer, en 15 minutes seulement, **un compte sur le site internet de CEDEO avec une ligne de crédit** et de passer directement, dans la foulée, sa première commande ;
- Mise en place de **Click express**, permettant de retirer, en 1 heure, en agence, le produit commandé ;
- **Livraison sur chantier ou en agence** dans un délai de 2 heures (dans les grandes villes) de 4 000 à 9 000 références (selon le stock de l'agence concernée) ;
- **Disponibilité sur le site à J+(x) de 300 000 références en contremarque** ;
- Conversion directement en ligne des devis en commande.



ACCÉLÉRER LA MONTÉE EN COMPÉTENCE

Autre objectif prioritaire pour DSC, aider les professionnels dans leur montée en compétence. Il s'agit là de :

■ Proposer des formations afin d'accéder à de nouveaux métiers

Déjà engagé sur un large programme de formation pour l'obtention de l'attestation AdC, pour la mise en œuvre d'appareils nécessitant la manipulation de fluides frigorigènes, DSC affiche aujourd'hui une volonté forte d'accélérer son accompagnement et de l'élargir à l'obtention de la qualification QualiPAC, pour les plombiers souhaitant proposer cette solution.

En effet, en 2018, le parc existant de PAC s'élève à 3 200 000 appareils, tous systèmes confondus, et les premières tendances du marché 2019 s'annoncent exceptionnelles avec une perspective de 700 000 unités installées durant l'année¹.

■ Accompagner le professionnel vers de nouveaux marchés

A l'écoute de l'évolution des réglementations et des marchés en croissance, DSC propose des offres dédiées afin de permettre à ses clients professionnels de développer leurs activités :

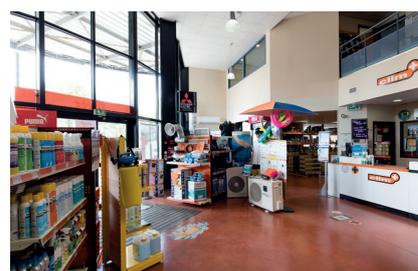
- **Ventilation et qualité de l'air intérieur** : l'enseigne Clim + dispose, depuis mai 2016, d'une offre de ventilation pour accompagner les professionnels sur un marché croissant (+ 3,4 % en 2018)², offrant de belles perspectives en 2019, et leur permettre d'apporter une réponse à leurs clients particuliers.

- **Individualisation des frais de chauffage dans les immeubles collectifs** : suite à l'arrêté du 6 septembre 2019, la réglementation évolue et fixe la dernière échéance pour équiper les immeubles concernés à octobre 2020.

Dans ce cadre, CEDEO a lancé en mai 2019, Temperly, une solution complète et clé en main de répartition des frais de chauffage et d'eau chaude sanitaire à destination des installateurs chauffagistes et de leurs clients (gestionnaires d'immeubles collectifs, syndicats de copropriété, bailleurs sociaux...).

Temperly offre ainsi aux installateurs tous les éléments leur permettant d'installer facilement et rapidement le matériel nécessaire au relevé et au comptage de la consommation afin de répondre aux demandes des bailleurs et syndicats.

Ils peuvent ainsi accéder à ce marché et bénéficier d'un véritable outil de fidélisation de leurs clients et d'un levier de croissance de leur activité.



Temperly

¹ Chiffres PAC & Clim Info - octobre 2019
² Chiffres Uniclimate - février 2019

AIDER À DÉVELOPPER LE BUSINESS

DSC apporte un soutien quotidien à ses clients professionnels pour les aider à développer leur business.



Il s'agit, dans un premier temps, de **valoriser leur métier et leur savoir-faire**. Pour cela, DSC a mis en place une politique de prix innovante, synonyme de transparence et de gain de temps. Avec des prix clairement affichés, correspondant aux meilleurs tarifs du web, DSC permet aux professionnels de valoriser leur savoir-faire en facturant au juste prix la partie main-d'œuvre de leurs devis et non plus en réalisant une marge sur les produits.

Enfin, DSC a créé un outil unique pour **aider l'installateur à mieux répondre aux demandes de plus en plus exigeantes des particuliers** : « Envie de salle de bain, le showroom CEDEO ».

Il répond à un double objectif : permettre aux artisans de disposer d'un lieu pour montrer des solutions concrètes à leurs clients et proposer aux particuliers un lieu d'inspiration mettant en scène des solutions répondant à différentes fonctions et situations.

Conçu autour du parcours client, « Envie de salle de bain, le showroom CEDEO » conduit le particulier à travers les différentes étapes de la réalisation d'un projet que ce soit via le site internet ou en magasin.



CEDEO disposera à fin 2019 de 35 showrooms Envie de salle de bain. 21 ouvertures sont programmées en 2020. A terme, il est prévu environ 180 showrooms dans toute la France.

ACCÉLÉRER SA TRANSFORMATION

Pour atteindre ses objectifs, DSC a impliqué ses 4 500 collaborateurs au sein d'une démarche de réflexion collaborative et collective : Préférence 2025.

Cette méthode participative est déployée en groupe de travail impliquant le maximum de collaborateurs. Unis autour d'un projet commun, tous les collaborateurs peuvent ainsi prendre la parole et proposer des pistes d'amélioration et de changement. Cette vision co-construite et partagée a permis de définir une centaine de chantiers, de cibler les plus pertinents et de les concrétiser.

Tous contribuent à accomplir la mission de l'entreprise : « Nous rendons accessible un habitat confortable et durable pour contribuer au bien-être de chacun. Proches de vous, nous mobilisons le savoir-faire de nos équipes et de nos partenaires pour vous accompagner dans la réussite de vos projets. Nous concevons, commercialisons et distribuons des produits et services performants de génie climatique, de plomberie et de salle de bain à travers le 1^{er} réseau spécialiste français multicanal. »



À propos de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France) est une filiale du Groupe Saint-Gobain.

SGDB France est le premier distributeur de matériaux de construction en France, au service des professionnels et de ceux qui s'investissent dans l'amélioration de leur habitat.

Ses principales enseignes sont POINT.P, Cedeco, Asturienne, PUM Plastiques, SFIC, La Plateforme du Bâtiment, POINT.P Travaux Publics, Dispano, Décocéram, Brossette et CDL Elec.

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France forme un réseau de plus de 2 000 points de vente à travers l'hexagone.

www.carrieres.sgdb-France.fr et sur   @SgdbFrance

Service de presse DSC

CLC Communications - 01 42 93 04 04

Jérôme Saczewski - Christelle Maupetit - Chloé Cadilhac - Diana Niasse

c.maupetit@clccom.com - c.maupetit@clccom.com - c.cadilhac@clccom.com - d.niasse@clccom.com