

Fred : Bienvenue chez Descamps Bois. Dans cette série de podcasts, nous vous proposons de découvrir les métiers du négoce moderne à travers nos collaborateurs. Aujourd'hui, nous avons rendez-vous avec Aymeric, adjoint de direction à Béthune.

Aymeric : Là, je t'entends. Et je m'entends aussi.

Fred : Et alors, ça dit quoi ?

Aymeric : C'est magnifique. J'adore l'idée !

Fred : Bonjour Aymeric !

Aymeric : Bonjour Fred !

Fred : Est-ce que tu pourrais te présenter brièvement et nous dire quel est ton rôle dans l'entreprise ?

Aymeric : Bien sûr, donc moi Aymeric Pauwels, 17 ans d'ancienneté dans la société, en tant qu'adjoint de direction à aujourd'hui. Mon but, il est simple, c'est de faire un lien entre les différents services du site de Béthune, commerce comme logistique, afin d'apporter un seul et unique objectif, c'est une satisfaction client au bout. Notre priorité, c'est d'avoir des produits adoptés au marché, proposer des solutions clés en main pour nos clients.

Fred : Et en quelques mots, comment présenterais-tu Descamps ?

Aymeric : Clairement, sur le site de Béthune, toujours pareil, on est revendeur de matériaux avec des spécificités sur le site qui sont spécialisation bois et menuiserie, mais on effectue également des ventes de panneaux, de parquets, d'isolation, divers produits. Nous sommes un relais pour l'artisan et notre but est simple, notre force motrice est d'être des propositions adaptées au marché du bâtiment, être fournisseurs de solutions.

Fred : Et donc vous revendez des matériaux aux professionnels, c'est bien ça ?

Aymeric : Alors oui, tout à fait aux professionnels, qui représentent quand même une grosse partie de notre chiffre d'affaires, mais on est bien sûr également ouvert aux particuliers qui trouvent chez nous des produits adaptés, et des conseils d'experts, de vrais conseils techniques, chose qu'ils ne retrouvent pas forcément dans les GSB au quotidien.

Fred : Peux-tu en quelques mots nous parler de ton parcours ?

Aymeric : Alors mon parcours il est plutôt simple, j'ai deux BTS, un premier lié à la gestion forestière et un deuxième que j'effectue en alternance qui est un BTS technico-commercial produit d'origine forestière. J'ai démarré en tant que magasinier en alternance dans la région qui n'est pas celle-ci mais qui est la Drôme. J'ai effectué une alternance en démarrant magasinier, ensuite je suis parti sur le commerce, j'ai été embauché à la suite de ce BTS. comme commercial sédentaire, avant d'effectuer un bref parcours dans cette région sur la route. Et ensuite, je suis rentré chez Descamps il y a maintenant 17 ans, comme je le disais tout à l'heure,

en tant que commercial itinérant pour développer un secteur qui était la Côte d'Opale. Maintenant, ensuite, j'ai évolué vers un poste de responsable commercial au bout de 9 ans. Et aujourd'hui, je suis maintenant adjoint de direction. Si on se donne les moyens, c'est évolutif. Et c'est le cas chez Descamps, on a la chance d'avoir des opportunités. Dans nos équipes, ici sur notre site, j'ai la chance d'avoir aujourd'hui un responsable transport qui avait démarré magasinier chez nous, qui était passé en commercial sédentaire et qui a eu l'opportunité d'évoluer aujourd'hui sur le transport. Récemment, j'ai une commerciale qui était commerciale sédentaire à l'accueil, qui avait fait la demande pour aller sur la route. Il y avait une opportunité, donc elle nous a prouvé par A plus B qu'elle avait les moyens et surtout l'envie d'évoluer sur la route. Donc on part du principe où on laisse la chance aux gens qui se donnent les moyens.

Fred : Peux-tu nous parler de ton arrivée et de ton intégration chez Descamps ?

Aymeric : Alors moi je m'en souviens de mon arrivée, c'est une chose qui a été marquante pour moi. J'ai été reçu par Philippe Descamps, qui est le père de notre directeur aujourd'hui Stéphane, dans son bureau ici sur Béthune, qui pendant deux heures m'a... Il m'a prouvé que je ne m'étais pas trompé, d'être parti du Sud et d'être remonté par ici. En deux heures, il m'a donné une envie, la niaque, et un gage de confiance qui m'a donné l'envie de me dire qu'il faut tout donner. Il faut tout donner dans le sens où c'est quelqu'un, comme son fils est aujourd'hui, qui a beaucoup de valeur humaine et qui m'a prouvé qu'il fallait y aller, clairement. On démarre comme tout le monde, on se donne les forces, l'envie d'y aller et puis la vie fait son cours et fait qu'aujourd'hui voilà ce qu'il en est clairement mais aucun regret et ce souvenir là il est pour moi marqué. L'intégration avait été faite complètement différemment de ce qu'on peut pratiquer aujourd'hui, c'est-à-dire qu'elle tenait sur une personne qui n'est plus là aujourd'hui, mais qui était une personne qui nous intégrait, qui nous expliquait les forces, les faiblesses. Comme toute société, on a aussi des faiblesses, le but c'est de les corriger, et qui nous faisait une formation pratique, une formation théorique, et où on avait de la formation produit, de la formation commerce, pour s'intégrer à notre... Notre plan de stock, notre plan de vente, clairement, pour essayer d'être opérationnel sur le terrain, ça tenait sur une personne. Aujourd'hui, les choses sont complètement différentes. La société a évolué, a clairement modifié sa façon de faire les choses, avec des vrais plans d'intégration pour les uns et les autres. Et c'est ce qui fait aujourd'hui notre force. L'intégration des nouveaux collaborateurs est une priorité chez nous. On retrouve nos valeurs humaines, celles que je partage. On fait en sorte qu'une personne se sente... Bien, très bien chez nous. Donc on l'accompagne du début à la fin sur des formations techniques, des formations produits, des formations sur les différents services. Qui fait quoi ? Un visage, un nom. Et ça permet de gagner énormément de temps. C'est un mois d'investissement, si je peux appeler ça comme ça, parce qu'un mois d'investissement avec des gens à côté qui prennent du temps, on intègre vraiment les gens, mais c'est tellement de temps gagné à côté. Et surtout, cette formation permet d'apporter, je pense, la meilleure réponse possible à nos clients demain.

Fred : Est-ce que tu aurais une anecdote concernant ton arrivée dans l'entreprise ?

Aymeric : Alors oui, moi j'ai une petite anecdote. C'était des inventaires qu'on pouvait faire à l'époque, il y a une dizaine d'années, où on faisait ça juste avant Noël, juste avant la fermeture annuelle, parce qu'on est toujours fermé entre Noël et Nouvel An. Donc c'était un moment super sympa où tout le monde était mélangé, on faisait un petit repas, un couscous ou autre, mais très souvent c'était un couscous. Et c'était l'aspect sympathique, tout le monde était mélangé, chauffeur, magasinier, commerce, ADV, et on passait un moment super convivial pendant l'inventaire, et puis ça permettait de clôturer l'année de la meilleure manière possible.

Fred : Est-ce que tu peux nous décrire une journée type dans ton rôle d'adjoint de direction ?

Aymeric : Il n'y a pas réellement de journée type me concernant. Aujourd'hui, forcément, il y a des choses de base qui sont une vérification de ce qui a pu se passer la veille, solutionner les soucis qui peuvent intervenir au quotidien dès le matin pour dire de partir à plat sur une journée saine. Moi, si je n'ai pas de journée type, réellement, c'est vraiment du one shot, si je peux dire. On ne s'ennuie jamais. Moi, je ne m'ennuie pas. C'est ce qui me plaît dans mon métier. Le côté imprévisible, aujourd'hui, fait le charme du métier. De mon métier, qui est celui de s'adapter au quotidien et de ne pas avoir une journée type 8h, 10h, 10h, midi. C'est vraiment du tout venant et on y va, on y va comme ça au quotidien. Et le but est vraiment d'être apporteur de solutions pour les... collaborateur comme pour nos clients et répondre le plus rapidement possible, de la manière la plus adaptée possible, fait que ce métier me correspond.

Fred : Et justement, en parlant d'humain, comment tu travailles en équipe ?

Aymeric : Alors comment je travaille en équipe ? Il y a plusieurs types d'équipes, mais si je prends mon équipe sur Béthune, j'entends parler de logistique comme commerce, beaucoup d'échanges. On se soucie des problèmes de chacun dans un seul unique but, c'est la satisfaction client. On est une chaîne aujourd'hui, un maillon qui casse fait que ça peut avoir des conséquences. Je ne vais pas dire dramatique, mais des conséquences pour nos clients. Et ça, c'est des choses qui, pour moi, ne sont pas envisageables. Ou quand ça arrive, l'erreur est humaine, c'est de la solutionner rapidement et c'est d'assumer ce qui se passe. C'est de trouver une solution. C'est un peu notre ligne conductrice, fournisseur de solutions. Et ça passe par là, c'est de trouver la meilleure solution à un souci donné à un instant T. L'équipe que, et ce que j'aime bien aussi beaucoup, c'est l'équipe que nous formons avec les autres managers des autres agences. On a des points de rencontre réguliers entre nous pour échanger sur les envies et problématiques des uns et des autres. Ça nous permet de délier des nœuds, un problème qui a lieu sur l'agence de Dunkerque, de Marc-en-Barrel ou de Goussainville par exemple. J'ai peut-être déjà rencontré ce problème avec toujours une petite épine que je n'ai pas encore réussi à solutionner. Et les collègues qui font le même job sur un autre site me disent, bah si en fait il suffit de faire ça. Et effectivement, le fait d'échanger, de se donner les clés les uns et les autres pour avancer clairement dans notre métier, tout simplement.

Fred : Selon toi, qu'est-ce qui distingue Descamps des autres entreprises ?

Aymeric : J'y reviens, je me répète, mais le côté familial, à l'écoute des salariés comme des clients, ça, ça n'existe pas ou peut, je ne vais pas dire plus, mais ça se perd fortement. C'est une entreprise qui sait s'adapter en fonction du marché. Je vais donner un exemple tout simple. On a un service achat intégré qui essaie de cerner les tendances produits en premier. C'est-à-dire qu'on essaie toujours d'avoir un train d'avance sur, je ne vais pas parler de concurrents, mais de confrères, pour essayer de mettre des produits en avant en essayant de... d'apporter quelque chose de surprenant dans notre métier, et de proposer quelque chose de surprenant, et surtout surprenant est une chose, mais qui peut faire gagner du temps à nos entreprises, demain à nos clients. Donc ça c'est une chose, aucune décision n'est prise de manière impulsive par notre service achat, il y a toujours un échange qui est effectué, avec le commerce, le terrain, et il y a toujours de la discussion, on a des acheteurs, qui s'appellent Samuel, qui est notre responsable achat, on a un Freddy qui s'occupe des achats bois, Et on a un Thierry par exemple qui s'occupe des achats de parquets. Ces trois personnes-là, on échange au quotidien, on remonte des informations du terrain. Ce qui est vraiment super dans notre job, c'est qu'elles sont prises en compte. Pour les gars sur le terrain, c'est important d'être écoutés. Je pense qu'il y a quand même une partie des choses qui se passent sur le terrain et le fait d'être à l'écoute de ce terrain fait qu'on essaie de s'adapter de la meilleure manière possible. Pour un négoce indépendant familial comme le nôtre, avoir un service achat, c'est très rare. Et tout est cadré, tout est borné, et ça c'est hyper important de travailler dans une sérénité où on sait qu'il y a des gens derrière qui font leur job et qui nous apportent des solutions.

Fred : Tu as cité beaucoup de valeurs, le fait que ce soit une entreprise familiale, qu'il y ait de la confiance, des échanges, de l'humain. Est-ce qu'il y a d'autres engagements que prend l'entreprise Descamps dont tu souhaiterais parler ?

Aymeric : Oui. Toujours pareil, un engagement, j'y attachais énormément d'importance, mais qui est l'humain. Vous l'aurez bien compris. Aujourd'hui, la partie qui est importante pour moi, c'est cet exemple qui est simple. Depuis peu, on a intégré un réseau social en interne. On communique plus, ça nous motive tous. Les gens mettent des choses à l'instant T sur des chantiers réalisés, sur un moment sympa, un anniversaire. On communique. Tout le monde communique. On est 184 aujourd'hui. Tout le monde communique de la manière dont il souhaite. Donc ça, c'est super. Tout le monde est au courant de tout. L'avantage, c'est aussi ça, c'est que demain, on ne peut pas nous dire j'étais pas au courant Ben si, t'es comme nous sur le même site, sur le même réseau. Donc il y a un moment, tout le monde est au courant. Il y a beaucoup d'entreprises qui investissent, mais dans un réseau social comme celui-là, ça coûte clairement. C'est un vrai investissement, mais peu de monde le fait. On a mis en place des écrans, qui sont mis à disposition pour ceux qui n'ont pas de téléphone ou d'ordinateur. Je pense à des magasins ou des chauffeurs qui ont autre chose à faire qu'être sur un ordinateur, puisqu'ils sont dans un chariot ou dans un camion. Quand ils reviennent à leur vestiaire, par exemple, ils ont la chance de pouvoir voir ce qui s'est passé. On ne force personne, mais au moins c'est mis à disposition. On ne peut pas reprocher que ça n'a pas été fait. Aujourd'hui, comme je le disais, on est 184 collaborateurs dans la société. On a un réseau social interne, c'est de la chance, on est chanceux.

Fred : Qu'est-ce que tu dirais à quelqu'un qui envisagerait de rejoindre ton équipe ?

Aymeric : Je lui dirais clairement qu'on accorde beaucoup d'importance à la qualité de vie au travail. Ça c'est le bien-être, on passe énormément de temps quand même dans une vie au travail. Il y a le perso, il y a le pro, mais le pro prend quand même une partie intégrante d'une vie. Donc c'est important d'être bien au travail. Se lever avec des boulots au pied, c'est pas la peine, c'est perdu d'avance. Donc nous on attache énormément d'importance à ça, qualité de vie au travail. Je viens d'intégrer un commercial récemment, qui m'a dit récemment, on fait des bilans intermédiaires, qui m'a dit, waouh, chez vous, on se sent bien, on est écouté, le plan d'intégration il est carré, c'est clair. Donc il n'avait jamais connu ça. Aujourd'hui, pour donner un exemple bête mais qui va parler à tout le monde, il y a des commerciaux. Il y a des magasiniers, il y a des chauffeurs. On a des tenues adaptées. C'est-à-dire qu'un commercial itinérant va avoir chemise polo, blouson, veste soft-shell, il choisit. Un magasinier ne va pas forcément prendre une chemise blanche. Il va plutôt prendre une veste d'hiver qui lui permettra d'être à l'abri quand il pleut ou d'avoir un t-shirt un peu plus léger quand il fait chaud l'été. Et nos chauffeurs, pareil, pantalons de travail, veste de sécurité. Chaussures de sécurité, le but c'est que tous les collaborateurs ont accès à une gamme de vêtements où sur un catalogue, ni plus ni moins, on choisit nos vêtements et chacun a la tenue possible adaptée à son poste. Ça encore une fois, c'est une preuve des valeurs que sont les nôtres, qui sont les valeurs de Stéphane Descamps, qui en partie met ça aussi des vêtements à disposition de ses salariés. Et si ça, ça ne montre pas la valeur humaine qu'on peut avoir, je ne sais pas comment on peut le prouver.

Fred : Y a-t-il selon toi d'autres avantages ?

Aymeric : Oui, alors je viens de vous parler des vêtements, il y a d'autres avantages qui sont des outils de travail. Les vêtements sont une chose, c'est un outil mais en plus confortable. Les outils de travail, il y en a d'autres. Je prends un commercial itinérant pour toujours vous donner un peu d'exemple. Mais un commercial itinérant, les commerces itinérants ont des voitures plus confortables par rapport à ce qu'on peut voir chez nos confrères ou d'autres. Mais on a quand même des véhicules qui sont... Très confortable à adapter, encore une fois ça a un coût mais ça représente le bien-être, le confort, le dos, on passe beaucoup de temps dans la voiture pour les commerciaux donc ça c'est très bien. Derrière aussi on prend les magasiniers, les

chariots, je ne citerai pas de marque mais on a des chariots de très bonne qualité qui donnent du confort, qui font que les gens ne peuvent pas travailler sans moyens et là c'en est un beau. Prenons l'exemple de nos chauffeurs, encore une fois, nos camions, qu'ils soient bâchés ou grues, on a des camions avec des bâchés COI, ce qu'on appelle COI, c'est avec un chariot embarqué à l'arrière du camion. C'est un confort pour notre chauffeur, un service pour notre client, c'est un coût plus qu'important, mais encore une fois, on privilégie la qualité, le service, l'image de marque. Aujourd'hui, les clients l'apprécient et de plus en plus, on demande des livraisons avec ce type de chariot. Et après, nos camions grues, on a quand même des camions... Dernière génération, très bien équipée pour nos chauffeurs, avec des télécommandes déportées. On essaie vraiment d'apporter du confort au quotidien à l'intégralité des salariés. Ça, c'est très important chez nous.

Fred : On arrive au bout de cet échange. Aymeric, est-ce que tu aurais un dernier mot à nous partager ?

Aymeric : Oui, je pense vous avoir tout dit. Rejoignez-nous en tant que salarié ou en tant que client. Passez le pas, n'hésitez pas.

Fred : Merci Aymeric.

Aymeric : Merci à toi.

Fred : Pour en savoir plus sur l'entreprise familiale Descamps Bois, rendez-vous sur notre site internet www.descamps-bois.fr rubrique podcast ou recrutement. A bientôt !