

Interview Alain DE VOS

Les conséquences socio-économiques de la crise contribuent à la baisse de l'activité de plusieurs secteurs, notamment le secteur de l'électrotechnique. En tant que fédération, nous avons réalisé un interview auprès d'un de nos membres, mettant en avant le fonctionnement de l'activité de l'entreprise pendant cette crise sanitaire provoquée par l'épidémie de coronavirus.

Bonjour Alain De Vos, puis-je vous demander de vous présenter brièvement ?

Bonjour, bien évidemment. Je suis Alain De Vos, je suis chez CEO chez Electric S.A., grossiste en matériel électrique depuis 1883, c'est une entreprise familiale qui débuta en important des marques aujourd'hui largement répandues en Europe pour devenir une entreprise nationale avec 7 points de vente répartis sur la Belgique. L'objectif d'Electric S.A. est d'offrir à ses clients installateurs, entreprises ou collectivités des produits et des services de qualité, afin d'établir avec sa clientèle une relation de confiance. Je suis également président de Bellidic et Fedibel.

En tant que chef d'entreprise, comment avez-vous vécu le début de la crise sanitaire ?

Je pense que d'une manière générale, nous avons assez bien géré ce début de crise. Comme la plupart d'entre nous je suppose, il y'avait ce sentiment de peur et d'inconnu car en effet, on entendait quotidiennement aux informations le nombre de morts et on ne savait pas très bien les caractéristiques et propriétés de cette maladie inconnue de tous.

Nous avons également dû faire face à certains changements plutôt perturbateurs je dirais, tels que l'utilisation de « Teams » pour les réunions. En effet, j'ai toujours eu l'habitude de participer physiquement aux réunions. C'est vrai qu'il y'a dans ce cas un certain gain de temps, le fait de ne pas devoir se déplacer, mais ce n'est pas toujours évident. Les réunions physiques sont beaucoup plus spontanées alors que les réunions virtuelles demandent beaucoup plus de concentration et de préparation, généralement le timing est toujours respecté.

Quelles ont été les difficultés rencontrées pendant le début de la crise ? Notamment au niveau du personnel ?

Il faut savoir qu'au sein de notre entreprise, il y'a habituellement une cinquantaine de personnes, réparties sur sept sites différents. Nous avons très rapidement été informé par le biais de la F.E.E que notre secteur faisait partie des secteurs essentiels et donc nous avons continué de fonctionner. La F.E.E nous a régulièrement tenu informé de la situation. De plus, étant donné que le secteur public a continué de fonctionner, nous recevions régulièrement les commandes d'hôpitaux, CPAS, communes etc.. Nous avons bien sûr adapté notre manière de fonctionner. Ce n'est pas toujours évident pour nos commerciaux de se déplacer d'un point de vente à l'autre, surtout qu'un de nos points de vente se situant à la frontière a dû être fermé.

Au niveau du personnel, nous avons constaté un changement de comportements, certaines personnes ont été prises de paniques et ont décidé de ne plus venir au travail, d'autres au contraire ont continué de travailler. Cela nous a permis d'avoir un certain équilibre. Nous avons également beaucoup fait appel au « le chômage temporaire ». Environ 50% du personnel a été en chômage temporaire. Hélas, il y'a également un nombre infime de personnes qui ont été licenciés.

Avez-vous eu des difficultés à respecter les mesures sanitaires prises par le gouvernement ? notamment le télétravail pour votre personnel.

C'est certain que faire télétravailler tout le personnel était impossible. En effet, il fallait en permanence des personnes sur place pour préparer les marchandises, gérer les expéditions de celles-ci, il fallait également une présence permanente de vendeurs au comptoir. Les magasins ont donc continué de fonctionner plus ou moins normalement bien que le niveau d'activité n'était pas à 100%. Nous avons veillé à ce qu'il y ait toujours un maximum de trois personnes sur places.

Cependant, il n'y a pas eu trop de difficultés pour le personnel à « télétravailler » car avant la crise, nous avons déjà mis en place certains logiciels pour justement prévoir le télétravail. On peut donc dire que à ce niveau-là, nous étions pas tout à fait au point, mais nous étions quand même bien préparés. On va dire que la transition a été assez facile ! Je pense d'ailleurs qu'à l'avenir nous n'allons pas changer cette façon de faire, nous allons continuer à utiliser ce système de télétravail, à cet effet, nous allons vraiment investir dans le matériel mis à disposition pour que le télétravail soit optimal pour tous. Nous allons continuer à favoriser le télétravail lorsque celui-ci sera possible et toujours en laissant le choix aux personnes d'en faire ou pas. Le désavantage bien sûr c'est qu'au niveau de l'esprit d'équipe c'est assez difficile, il y'a par exemple des employés que je n'ai plus vu depuis deux ou trois mois, mais nous essayons quand même de prendre régulièrement des nouvelles via mail ou téléphone.

Quels ont été réellement les impacts dans votre secteur ?

Encore une fois, comme mentionné plus haut, il y'a eu une forte baisse du chiffre d'affaire, les premiers mois. A la différence de certains autres secteurs, dans notre secteur, on ne peut jamais rattraper ce qui est perdu, on postpose. Je dirais donc que notre activité a repris petit à petit son cours, mais les retombées se feront ressentir sur du long terme.

De plus, dans les six derniers mois nous avons constaté que pratiquement aucun permis d'urbanisme n'ont été octroyés, ce qui implique donc que l'activité aux niveaux des nouveaux projets, nouveaux chantiers est fortement en baisse voir en arrêt. D'ailleurs nous remarquons qu'au niveau des achats, les consommateurs favorisent les matériaux de premières nécessités et donc tout ce qui est bricolage, et donc ce qui va permettre de réparer des choses ou encore d'en installer, mais ils n'achètent pas de chose pour commencer un nouveau projet.

Comment voyez-vous le futur du secteur ? et quelles sont vos inquiétudes ?

D'abord, je pense que comme la plupart d'entre nous, nous sommes tous dans l'attente d'un vaccin. A ce moment, nous pourrions dire assurément que nous pourrions refonctionner normalement, mais sans cela, à vrai dire, nous restons un peu dans le flou. J'espère vraiment qu'on pourra recommencer à travailler librement .

Nous avons d'ailleurs un système de e-shop qui était en phase de reconversion et donc pas tout à fait au point. Avec l'annonce de la crise, nous avons été obligés d'accélérer le processus, à ce jour il est au point. C'est un système qui fonctionne très bien, beaucoup de clients l'utilisent. Avec cette crise, nous avons pris conscience de l'importance de la technologie, nous allons donc vraiment beaucoup investir dans ça à l'avenir. De plus, certains points de la stratégie de l'entreprise vont être repensés, par exemple le leasing, en effet si les employés se rendent moins au bureau => moins de km, moins d'essence etc..

Je suis plutôt quelqu'un d'optimiste en général donc je n'ai pas d'inquiétude à proprement dit. Néanmoins, nous appréhendons quand même le fait d'avoir l'un d'entre nous contaminé,

comme évoqué plus haut, aucuns membres du personnel n'a été contaminée, nous ne savons donc pas trop comment nous réagirons. Est-ce qu'il faudra fermer tout le magasin ? surtout que nous avons des délègues commerciaux qui se déplacent dans plusieurs points de ventes. Je pense que ça c'est l'une de nos grandes inquiétudes.

Qu'avez-vous à dire comme mot de la fin ?

Je dirais que cette période nous aura tous fortement marqué et surtout montré l'importance des moyens de télécommunications. Nous allons continué à nous adapter, nous ne ferons pas marche arrière. J'ajouterais « Le coronavirus , une expérience pour l'avenir de notre secteur »

