

L'authenticité et la qualité, les deux piliers de Chalet Center

Chalet Center peut, depuis déjà plus de 35 ans, se qualifier de spécialiste des chalets et abris de jardin. Le large assortiment de produits que commercialise Chalet Center est encore et toujours fabriqué dans l'usine d'Elversele (Tamise). Année après année, le succès croissant de l'entreprise a entraîné un manque de place au niveau de l'aire de stockage. Un problème auquel le fabricant a trouvé la solution grâce au Combilift C-4000 de Mabo-Lifting.

Opter pour la meilleure qualité

Les abris de jardins, cabanons et chalets constituent les produits les plus connus que Chalet Center commercialise en Belgique et à l'étranger, mais vous trouverez aussi dans ses sept propres magasins ou auprès de différents distributeurs des garages/carports, des cottages et des jeux d'extérieur sûrs. Chalet Center s'est forgé une jolie success-story au cours des dernières décennies. Floris Fick, le directeur, nous explique la clef de ce succès. "Le client trouvera chez Chalet Center un très large choix d'abris de jardin et de chalets. Ce qui signifie tant des abris de jardin de toutes tailles, des abris de jardin classiques ou au design contemporain, coiffés d'un toit plat ou à deux versants, avec ou sans options comme un espace de rangement ou un auvent, une porte en verre mat ou une porte en bois massif. Tout le monde trouvera chaussure à son pied dans notre large gamme d'abris de jardin, mais nous nous profilons aussi comme le partenaire par excellence pour les tonnelles, garages et carports. La

qualité des produits finis constitue le second pilier de notre succès. Outre ce large éventail de solutions, nous avons en effet jusqu'à ce jour toujours continué de miser sur la qualité et le sur-mesure. Notre assortiment comprend bien quelques produits standard, mais ceux-ci sont largement minoritaire par rapport à la part des réalisations sur mesure. Par 'meilleure qualité', nous entendons l'utilisation de bois de pin soigneusement sélectionné en provenance du Nord de la Scandinavie, transformé en produit fini dans une qualité robuste et suffisamment épaisse. Pour nous, des solutions étanches au vent ne suffisent pas; nous accordons dès lors beaucoup d'attention aux détails et à la correspondance parfaite des éléments sur-mesure. Chez nous sont possibles des épaisseurs de paroi jusque 56 mm, ainsi que des grandes dimensions et des longueurs supérieures."

Certificat d'authenticité

Tous les produits de Chalet Center sont livrés avec un certificat d'authenticité. "Le marché

des chalets, carports et abris de jardin a énormément changé ces dernières années. De nombreux nouveaux acteurs qui, généralement, veulent se faire rapidement de l'argent sur le dos du consommateur par le biais d'obscures boutiques en ligne ont fait leur apparition. Ils attirent le client avec des prix planchers, mais livrent au lieu de cela des matériaux de base de moindre qualité et souvent dotés d'une finition moins esthétique. Sans parler du service déficient, voire même inexistant. Nous ne participons pas à cette guerre des prix et optons toujours pour la meilleure qualité. Pour marquer clairement cette différence, nous recourons à des certificats d'authenticité. Ceux-ci garantissent non seulement l'origine du bois, mais aussi une méthode de production et un service clientèle de qualité. Le certificat d'authenticité d'origine montre que le produit fourni a été fabriqué dans des usines belges ou néerlandaises de qualité et pas ailleurs dans un obscur pays balte. A côté de cela, nous offrons aussi une 'garantie sur la qualité du bois', qui indique que le bois d'épicéa utilisé provient de pays scandinaves. Le bois de pin utilisé pour nos réalisations sur mesure est toujours ici au minimum de la classe de qualité C ou mieux, et est livré conformément aux normes NEN (5466) avec certificat KOMO correspondant. Nous travaillons également toujours avec du bois certifié PEFC parce que, en tant



Floris Fick, directeur de Chalet Center

qu'entreprise en phase avec son temps, nous accordons beaucoup d'importance au développement durable. Celui qui achète un abri de jardin chez nous aura ainsi l'assurance qu'il s'agit d'un produit fabriqué localement et nécessitant peu de transport, ce qui ne peut qu'aider à réduire les émissions de CO2."

Plan en trois phases

Chalet Center propose deux collections d'annexes de jardin en bois. "Avec d'une part la collection de chalets et abris de jardin sur mesure 'Grandcasa'. 'Sur mesure' signifie



Ne manquez pas le train de la connectivité

Le secteur de la construction est sous pression ces derniers temps. Et cette fois, nous ne parlons pas de la concurrence (déloyale) venue de l'étranger, des taxes et des coûts énergétiques élevés ou de tout autre sujet brûlant au niveau social. Non. Dans la foulée du Bosch Innovation Summit, nous avons décidé de nous pencher sur la numérisation galopante du monde. Dans l'univers (allemand) des machines, on parle de l'Industrie 4.0, d'autres n'en ont que pour l'IdO' ou 'Internet des Objets' (Internet of Things/IoT en anglais). Pour faire court, un entrelacs complexe sous-tendu par une seule et même notion : la connectivité. L'homme et la machine sont en interaction constante à travers des applis mobiles, Bluetooth et d'autres solutions logicielles afin d'arriver à de meilleurs résultats. Les clients sont de plus en plus exigeants par rapport aux produits qu'ils achètent. Qu'il s'agisse d'une cuisine moderne ou d'une simple perceuse : le choix est aujourd'hui énorme. Et le client apprécie et exploite mieux que jamais les avantages de l'autoroute numérique. Vous n'avez pas de site internet ? Vous n'êtes pas sur les réseaux sociaux ? Votre site web n'est pas à jour ? Erreur ! 'Pas le temps', c'est l'argument que nous entendons le plus souvent. Erreur, encore une fois ! "54% des clients potentiels ont déjà fait des recherches sur internet avant de contacter un professionnel", a affirmé

Ralph Dammertz, Vice-président Senior du département outils professionnels de Bosch lors du 'Blue Innovation Summit' à Francfort. "23% ne se donnent déjà même plus la peine de passer la porte et achètent en ligne. Si les entreprises, des PME aux fabricants industriels, ne s'intéressent pas à leur image et leur présence en ligne, elles passent à côté d'une foule d'opportunités. Mais les gens sont aussi demandeurs de produits sur mesure, l'individualisation est en plein essor. Le secteur doit pouvoir y répondre. Ici encore, le numérique peut apporter sa contribution".

Comment réagir ? D'une part, en travaillant sur votre présence sur internet et, d'autre part, en misant sur la connectivité jusque dans votre atelier, afin d'améliorer (lire : rendre plus rapide et plus efficace) votre production. Le monde numérique peut vous aider à optimiser vos processus et limiter les erreurs au minimum. Des doutes ? Des questions ? Dans les années de Ligna, Fensterbau Frontale et Holz-HandWerk, nous avons pu constater que c'est un sujet prioritaire pour les constructeurs de machines. Votre fournisseur peut donc vous guider sur la bonne voie.

Wim Vander Haegen



chez nous des constructions réellement adaptables au centimètre près. La seule limite n'est autre – logiquement – que la faisabilité technique. Notre département technique, qui dispose du savoir-faire nécessaire grâce à des dizaines d'années d'expérience au niveau du sur-mesure et de la construction de chalets, peut parfaitement venir en aide au client."

Pour aider correctement le client à choisir, Chalet Center applique un 'plan en trois phases'. "Tout part évidemment de l'idée du client. Nous possédons un catalogue d'idées qui peut mettre les gens sur la voie, mais si le client à une conception propre à l'esprit, nos spécialistes sont prêts à l'aider. Lors de la seconde phase, le client contacte le point de vente le plus près ou un de nos distributeurs. Nous possédons actuellement sept magasins propres. Outre le siège principal à Elversele, où s'effectue également la production, les clients peuvent ainsi également se rendre à Kampenhout, Roulers, Geel, Kapellen, Genk et Zingem. De plus, nous cherchons encore à ouvrir un nouveau point de vente dans la région de Ninove. Le client peut passer durant les heures d'ouverture ou sur rendez-vous. Aux mois de mars, avril, mai, juin, septembre et octobre, c'est également possible le dimanche, car à cette période nos magasins sont ouverts l'après-midi. La troisième phase du plan concerne le devis personnalisé. Nos collaborateurs traduisent les souhaits du client au

niveau technique et examinent la faisabilité du projet. Si tout est en ordre, le client reçoit alors un devis détaillé. Après approbation duquel nous pouvons nous mettre à l'ouvrage en interne. Outre la collection Grandcasa, nous proposons aussi la collection 'Biancasa'. Cette collection comprend des chalets et abris de jardin plutôt de petite taille et non-traités, tant modernes que classiques et dotés d'un excellent rapport qualité/prix."

Livraison et installation

Chalet Center emploie de nos jours une quarantaine de collaborateurs fixes. "La majorité de ceux-ci travaille au département production à Elversele. En haute saison, l'équipe est encore complétée par de nombreux collaborateurs intérimaires qui aident à absorber les pics de production. Dans les magasins, généralement un ou deux collaborateurs accueillent les clients et les assistent pour leurs achats. Nous livrons et installons aussi nous-mêmes les produits commandés en Belgique. Nous faisons appel à cinq équipes de monteuses, dont une qui nous est propre alors que les autres travaillent pour nous en sous-traitance." Sous l'appellation 'De chaletschilder' ('le peintre des chalets', ndt.), Chalet Center a développé un service supplémentaire pour ses clients. "Nous mettons volontiers à la disposition de nos clients un peintre diplômé spécialisé dans le traitement ou la peinture de

nos chalets. Ce service est d'application pour toutes les constructions de Chalet Center, qu'il s'agisse de modèles Grandcasa ou Biancasa ainsi que pour les chalets XXL. Les travaux peuvent être effectués avec les marques Super Primer, Super Protect, Super Color et Viking. De façon standard, le peintre applique toujours deux couches. Evidemment, des couches supplémentaires sont également possibles pour ceux qui le souhaitent."

Activités internationales

Chalet Center livre ses produits non seulement aux clients belges, particuliers comme grossistes, mais exerce également ses activités à l'étranger. "Nous sommes actifs dans pratiquement toute l'Europe Occidentale, à l'exception de l'Allemagne. Nos principaux marchés à l'exportation sont le Royaume-Uni, les Pays-Bas, la France et le Luxembourg. A l'étranger, nous procédons exclusivement avec des distributeurs; nous n'y avons pas de bureaux de ventes ni de magasins. Nous soutenons ces distributeurs, également les distributeurs belges, via de la publicité en radio et à la télévision, avec un site Internet informatif bien élaboré ainsi qu'avec du matériel POS comme des folders."

Les avantages du chargeur latéral Combilift

La croissance de Chalet Center année après

année entraîne régulièrement un manque de place dans les entrepôts d'Elversele. "Nous pourrions peut-être encore un peu nous agrandir à terme, mais à ce moment-là également, il restera nécessaire de pouvoir stocker le plus possible sur une surface la plus réduite possible. Ce qui signifie que nous devons stocker en hauteur et utiliser nos rayonnages de la façon la plus économique possible. Des conditions auxquelles nous permet de répondre le chargeur latéral Combilift de Mabo-Lifting. Le Combilift marie en effet les fonctions d'un chargeur latéral, d'un chariot élévateur et d'un chariot à mât rétractable, et convient à merveille pour travailler dans nos allées étroites. En outre, il permet de transporter des pièces de grande longueur. Comme je l'ai déjà signalé, nous vendons également des abris de jardin, des cabanons, des chalets et même des écuries de grandes dimensions. C'est pourquoi nous sommes régulièrement confrontés à des chargements qui sortent un peu de la 'normale' au niveau des dimensions. Ce qui, grâce à la grande maniabilité du Combilift, ne pose aucun problème."

Excellente collaboration

La commande d'un tout nouveau modèle C-4000 (4 tonnes) en version diesel ainsi que les projets d'en acheter un second démontrent que travailler avec un Combilift s'avère payant. La collaboration avec Mabo-Lifting ne date d'ailleurs pas d'hier. "Nous disposons en effet depuis déjà de nombreuses années de trois chariots embarqués Moffett qui accompagnent les livraisons à l'arrière du camion afin que le déchargement sur place s'effectue rapidement et dans de bonnes conditions. Cela fait déjà plus de dix ans que nous collaborons avec Mabo-Lifting et cette collaboration s'est toujours bien déroulée. Lorsque survient un problème, nous pouvons compter sur les services de Mabo-Lifting, soit chez nous, soit dans un de leurs centres de services à Lier ou à Zulte."

Castaer

Après notre entrevue, nous avons encore déambulé sur le terrain d'exposition d'Elversele où nous avons pu constater que Chalet Center propose également bien plus que des abris de jardin et chalets. "Nous vendons aussi tous les accessoires pour l'entretien de nos produits. A côté de cela, les gens trouveront aussi chez nous des toitures de terrasse, des saunas en bois, des clôtures de jardin ainsi que des jeux (d'extérieur) en bois, mieux connus sous la marque Castaer."

