

WESER LANCE L'AGENT W, LE PREMIER GUIDE DE CHOIX DIGITAL DU MARCHÉ POUR ORIENTER ET ACCOMPAGNER LA VENTE EN NÉGOCE

Fort de 60 ans d'expérience dans la pierre reconstituée, WESER est un acteur reconnu dans l'aménagement extérieur (chaperons de murs, piliers, dalles de terrasse et margelles de piscine, pavés, bordures, balustrades...), l'embellissement de façade (appuis de fenêtre, seuils de porte et de baies vitrées, éléments de modénature...), et les parements muraux (intérieurs et extérieurs). Concepteur et fabricant français, l'entreprise place l'écoute de ses clients au cœur de sa démarche. En lien étroit avec les professionnels du terrain, elle développe des solutions durables et innovantes pour l'aménagement de l'habitat, pensées pour répondre au plus juste aux usages et aux attentes.

Fidèle à sa mission de simplifier les projets de construction et d'aménagement, WESER enrichit son parcours client avec le lancement, le 1er octobre 2026, de l'**AGENT W**, un guide de choix digital inédit et innovant, destiné à accompagner les vendeurs aux comptoirs des négoce et les clients finaux dans l'identification de la solution la plus adaptée à leur projet. Ce nouvel outil vient en réponse à une demande exprimée par les clients distributeurs de l'entreprise dans le cadre de son écoute client « Satisf'ACTION » en mettant facilement à disposition l'expertise WESER, indépendamment de la présence d'un spécialiste ou d'un commercial sur le point de vente.

L'**AGENT W** permet de définir librement les critères techniques du projet, sans étapes imposées. En quelques étapes, il identifie les références qui correspondent au besoin exprimé, avant de renvoyer vers la documentation technique associée. Il intègre notamment les contraintes rencontrées sur les chantiers pour le choix des appuis de fenêtre, des seuils de porte, des chaperons de mur, des balustrades ou des parements muraux.

Gratuit et accessible depuis le site [weser.fr](https://www.weser.fr), l'outil s'inscrit également dans la démarche de responsabilité sociétale de l'entreprise en limitant le recours aux supports imprimés.

UN GUIDE DE CHOIX DIGITAL DÉVELOPPÉ À L'AIDE DES RETOURS TERRAINS DES CLIENTS

Le lancement de l'**AGENT W** s'inscrit dans la promesse portée par WESER « Des solutions faciles pour embellir l'habitat » et fait suite à l'enquête « Satisf'ACTION » menée par l'entreprise auprès de ses clients distributeurs. Ces derniers ont exprimé le besoin de disposer facilement et rapidement de l'expertise produit WESER, sans dépendre de la présence d'un expert technique ou d'un commercial sur le point de vente. L'outil a vocation à être proposé à l'ensemble de son réseau, qui compte environ 2 000 points de vente distributeurs en France.

Face à une offre produit de plus en plus étendue et à des projets impliquant des contraintes techniques spécifiques, WESER a engagé le développement de ce guide digital dès janvier 2026 pour orienter les professionnels vers le produit le plus adapté en moins de 3 étapes.

PLUS QU'UN CATALOGUE NUMÉRIQUE, UN VÉRITABLE OUTIL INTUITIF ET INTERACTIF



Plus qu'un catalogue numérique, l'**AGENT W** est un véritable outil interactif qui embarque l'expertise métier WESER pour orienter instantanément les utilisateurs vers les références correspondant précisément à leurs besoins. Grâce à une interface soignée, organisée par univers et familles de produits, l'utilisateur accède aux solutions WESER tout en bénéficiant d'une expérience fluide et intuitive.

Le client renseigne directement les critères de son projet (style architectural, dimensions, teinte, type de pose, contraintes techniques, etc.) dans l'ordre de son choix sans questionnaire imposé.

Au lancement, l'**AGENT W** couvre 7 familles de produits (appuis de fenêtre, seuils de porte et baies vitrées, piliers, chapeaux & chapiteaux, chaperons, balustrades, parements muraux), qui représentent 80 % des ventes de WESER et impliquent des choix techniques allant au-delà du seul critère esthétique. Le périmètre de l'outil s'élargira ensuite progressivement au reste de l'offre WESER.

Chaque critère sélectionné affine en temps réel la liste des références affichées jusqu'à l'identification de la ou des solutions compatibles avec le besoin exprimé. Cette approche reproduit la logique de réflexion des professionnels et facilite la prise de décision, même sur les projets les plus complexes.

L'outil renvoie ensuite vers la documentation technique correspondante. L'**AGENT W** vient appuyer, et non remplacer, l'échange entre le vendeur et son client. Une fois la fiche technique consultée, le vendeur reste en mesure de répondre aux questions complémentaires et d'accompagner le client dans son choix final.



“ L'outil simplifie tout ! Il suffit de demander au client ce qu'il recherche pour que l'outil trouve directement la solution. La fiche technique s'envoie ou s'imprime tout aussi simplement, comme un effet entonnoir qui va droit à la solution. Je vais l'utiliser avec plaisir : ça va me faire gagner beaucoup de temps ”
témoin un revendeur au comptoir d'un négoce spécialisé

UNE EXPERTISE MÉTIER INTÉGRÉE AU PARCOURS DE CHOIX

Au-delà des critères de couleur, d'aspect ou de dimensions, l'**AGENT W** intègre de nombreuses contraintes rencontrées directement sur les chantiers. Ce guide digital accompagne ainsi le choix des appuis de fenêtre selon la largeur du mur et la nature du support ou encore celui des seuils de porte au regard des exigences d'accessibilité des personnes à mobilité réduite grâce à des solutions d'effet équivalent. Il oriente également le client sur les chaperons les plus adaptés à la protection des murs de clôture, sur les configurations des balustrades décoratives et garde-corps ou sur les parements muraux intérieurs et extérieurs selon les contraintes de pose, de chaleur ou d'humidité.

UN SUPPORT POUR LE CONSEIL AU COMPTOIR ET LA FORMATION DES NOUVEAUX VENDEURS

Pour les distributeurs, l'**AGENT W** vise à faciliter, qualifier et accélérer le conseil aux comptoirs des négoces et à limiter les risques d'erreurs dans la sélection des références.

L'outil accompagne également les nouvelles équipes de vente des négoces, face à des gammes de produits de plus en plus complexes. En rendant l'expertise produit WESER directement accessible, il permet à un vendeur moins familier d'une gamme d'apporter une réponse fiable au client. La présentation de l'**AGENT W** s'intègre aux actions de formation que les commerciaux WESER mènent déjà auprès des équipes techniques et commerciales des négoces, lesquelles représentent aujourd'hui environ 20 % de leur temps sur le terrain. L'objectif est de couvrir l'ensemble du réseau de négoces d'ici la fin de l'année 2026.

“ Chez WESER, nous avons un seul objectif : simplifier les projets pour rester le choix préféré de nos clients. Avec l'**AGENT W**, nous mettons l'expertise produit à portée de clic et permettons à nos partenaires distributeurs de vendre plus vite, mieux et avec davantage de sérénité. ”

souligne Pascal REINAT, Directeur National des Ventes

UN OUTIL EN PHASE AVEC LES ENGAGEMENTS RSE DE WESER

Avec l'**AGENT W**, WESER poursuit son ambition de simplifier l'expérience de ses clients tout en réduisant son empreinte environnementale. La dématérialisation des outils d'aide à la vente, la réduction des erreurs de prescription et l'accès instantané à une information fiable participent à une démarche plus responsable, au bénéfice de ses partenaires comme de l'environnement.

En centralisant l'ensemble des informations commerciales et techniques dans un environnement digital accessible à tout moment, l'entreprise contribue à réduire l'utilisation de supports imprimés et à limiter la diffusion de documentations obsolètes.

La prise en compte immédiate des contraintes techniques du projet dans le parcours de sélection vise également à réduire les erreurs de choix et les retours produits associés.

Disponible à partir du 1^{er} octobre 2026, l'**AGENT W** est accessible gratuitement depuis le site weser.fr, dans la rubrique consacrée aux produits ou via le QR CODE suivant :



Caractéristiques techniques de l'AGENT W

- Gratuit
- Accessible sur le site weser.fr dans l'onglet "Nos produits"
- 7 familles de produits
- Multi-critères

La démarche RSE de WESER : structurée avec des résultats chiffrés

L'engagement de WESER en matière de responsabilité sociétale repose sur quatre axes– achats responsables, performance environnementale, accompagnement social et exigences éthiques – et s'appuie sur une feuille de route claire : atteindre une réduction de 20 % de ses émissions de CO₂ d'ici 2030.

La décarbonation des formulations constitue un premier levier essentiel. WESER a entrepris l'évolution de la composition de ses pierres reconstituées grâce à l'utilisation de ciments et de liants à faible empreinte carbone, au recours à des carrières de proximité sélectionnées selon des critères environnementaux tels que la gestion de l'eau ou l'organisation des flux d'extraction, et à la substitution progressive de granulats naturels par des matériaux issus du recyclage. Ces recherches, encadrées par sept accords de confidentialité avec des partenaires, portent aussi bien sur l'introduction de nouveaux constituants que sur l'amélioration des formulations existantes. Elles sont complétées par un projet de recherche soutenu par l'ADEME sur la revalorisation des granulats recyclés, visant à limiter la consommation de ressources naturelles et à renforcer l'économie circulaire.

En parallèle, WESER modernise ses sites de production afin d'intégrer ces nouveaux constituants dans ses process industriels. Ces investissements se traduisent par des résultats tangibles : en 2023, les nouvelles formulations ont permis une économie de 398 tonnes de CO₂, et en 2024, les actions en cours ont entraîné une réduction supplémentaire de 3,3 % du bilan carbone, correspondant à 120 tonnes de CO₂ évitées sur le site d'Aquitaine et 519 tonnes sur celui de Mazières (en rythme annuel).

La diminution de la quantité de matière constitue un autre axe de développement. Avec l'appui-seuil OPTI'THERMIC lancé en 2025, dont le poids a été réduit de 30 % par rapport à un appui standard, WESER a réalisé une baisse potentielle de 424 tonnes de CO₂, soit 2,2 % de son bilan carbone. La mise sur le marché de l'Optipose® Slim en 2026, amplifie la dynamique enclenchée avec une nouvelle baisse potentielle de 2.2% de son bilan carbone.

Chiffres clés RSE WESER

- -20 % d'émissions de CO₂ visées d'ici 2030
- 398 t de CO₂ évitées en 2023 (évolution des formulations)
- 3,3 % de réduction supplémentaire en 2024
- 424 t de CO₂ potentiellement évitées en 2025 avec OPTI'THERMIC®, soit 2.2% du bilan carbone de l'entreprise
- 432 t de CO₂ potentiellement évitées en 2026 avec Optipose® Slim, soit encore 2.2% du bilan carbone de l'entreprise



Notre démarche RSE

En 2021, WESER a décidé de structurer ses initiatives sociétales, environnementales et de durabilité économique qu'elle avait déjà engagées depuis des années, au travers d'une démarche RSE, inspirée des objectifs généraux de développement des Nations Unies.

A PROPOS DE WESER

Créée en 1966, WESER.S.A.S. qui conçoit, produit et distribue des solutions d'embellissement de l'habitat, emploie 175 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires de 22.3 M€ en 2025.



Engagée dans une démarche RSE, l'entreprise s'est vue délivrer le label SILVER en juillet 2026 par Ecovadis.

Afin de répondre aux différentes attentes de ses 2 500 clients distributeurs et poseurs, WESER France a fait le choix de conserver son savoir-faire sur le sol français. Ses 3 usines réparties sur le territoire, Mazières-de-Touraine (37), Tonneins (47) et Perrecy-les-Forges (71) produisent chaque année près de 5 millions de pièces et 1000 références pour embellir l'habitat.

Pour assurer une réactivité logistique et une mise à disposition de ses produits chez les négoce, le fabricant dispose d'un maillage national avec une quinzaine de dépôts régionaux.

GRUPE WESER regroupe deux entités autonomes : WESER Bauelemente-Werk, une entreprise familiale basée à Rinteln en Allemagne, et WESER France.