



Communiqué de presse

Paris, le 21 octobre 2026

Batimat 2026 : Steel Shed confirme la complémentarité de ses deux modèles, de l'artisan aux grands comptes

Avec 85 contacts recueillis, plusieurs devis établis sur le stand et deux ventes de 91 k€ et 110 k€ pendant le salon, Steel Shed dresse un bilan concret de Batimat 2026. Une commande de plus de 80 k€ a également été enregistrée depuis le retour. Les échanges confortent la complémentarité de batimentsmoinschers.com et de Steel Shed for Business, entre solutions standards et accompagnement de projets sur mesure.



Vincent Lyonnet échange avec un client à Batimat 2026. À droite : bâtiments Steel Shed for Business en Guyane.

85 contacts et des projets concrets

Les équipes de Steel Shed ont recueilli 85 contacts à Batimat 2026. Selon une première estimation, environ 30 % portaient sur des projets dont la réalisation est envisagée dans les semaines ou les mois à venir. Les visiteurs rencontrés étaient très majoritairement des professionnels de l'industrie, du BTP et du photovoltaïque, principalement venus de France métropolitaine.

Les échanges ont également permis de rencontrer de nombreux porteurs de projets issus des DOM-TOM ainsi que plusieurs contacts en provenance d'Afrique. Ces rencontres témoignent d'un intérêt pour l'offre de Steel Shed au-delà de la métropole.

Des projets étudiés directement sur le stand

Plusieurs devis ont été établis directement sur le stand. Deux ventes ont été concrétisées pendant le salon, pour des montants respectifs de 91 k€ et 110 k€.

La vente de 110 k€ concerne un bâtiment réunissant un entrepôt de stockage et un showroom pour un acteur du secteur des équipements esthétiques. Elle illustre la diversité des usages abordés avec les équipes commerciales.

Au total, une trentaine de projets concrets ont été identifiés, dont plusieurs de plus de 1 000 m². Ces opportunités restent distinctes des ventes déjà conclues et font l'objet d'un suivi commercial.

De l'artisan au grand compte : deux façons d'acheter un bâtiment

La diversité des projets rencontrés à Batimat met en lumière l'intérêt d'une offre flexible, associant des solutions standards disponibles sur stock et des bâtiments sur mesure. Cette complémentarité permet de répondre à des besoins de dimensions, d'usages et d'accompagnement différents.

batimentsmoinschers.com propose des bâtiments métalliques en kit selon une approche standardisée. Steel Shed for Business accompagne les projets plus complexes des grands comptes, avec davantage d'ingénierie et un suivi renforcé. Les deux offres s'inscrivent dans une même démarche : adapter la réponse au besoin du porteur de projet.

« Ce que je viens chercher sur Batimat, c'est justement des conversations. Rencontrer un dirigeant, échanger avec lui, comprendre ses projets, ses besoins, ses plannings, ses contraintes budgétaires : tout ce qui fait l'essence d'un projet se crée dans la relation humaine. »

Vincent Lyonnet, Associé en charge du Développement et de la Communication de Steel Shed

Une attente forte de solutions pratiques et adaptées

Les professionnels rencontrés ont exprimé une forte attente de solutions pratiques et pragmatiques. Pour certains, cela passe par une solution clé en main, de la conception du bâtiment à la livraison, en intégrant le montage et l'ingénierie ; pour d'autres, par une réponse adaptée aux contraintes du projet, notamment budgétaires. Les échanges ont également fait ressortir plusieurs préoccupations récurrentes : la qualité des matériaux, les garanties, les délais de réalisation et la capacité à disposer de matières premières de qualité dans un environnement économique instable. Au-delà de ces critères, les clients attendent aussi de leur interlocuteur qu'il comprenne rapidement leurs besoins.

Pour répondre à ces besoins, Steel Shed met en avant un accompagnement de A à Z, avec un bureau d'études interne et un pilotage du projet de la conception à la livraison. L'offre associe flexibilité des solutions standards et sur mesure, et charpentes métalliques galvanisées à chaud.

Après Batimat, les conversations se poursuivent

Depuis le retour du salon, une commande de plus de 80 k€ a déjà été enregistrée. Elle s'ajoute aux deux ventes réalisées pendant Batimat. L'ensemble des devis a été transmis aux entreprises concernées. Steel Shed met également en avant sa réactivité : comprendre rapidement le besoin du client et réaliser le chiffrage sans attendre plusieurs semaines avant d'obtenir une première estimation structurée.

Les équipes restent en contact avec les porteurs de projets pour préciser leurs besoins et les accompagner dans leur concrétisation. Le suivi des opportunités identifiées prolonge ainsi le travail engagé sur le stand.

Des projets au-delà de la métropole

Les contacts noués dans les DOM-TOM et en Afrique s'inscrivent dans l'expérience internationale de Steel Shed. Le groupe a réalisé des projets dans plus de 60 pays, avec des contraintes techniques, réglementaires et logistiques variées.

Vincent Lyonnet disponible pour échanger avec les journalistes

Vincent Lyonnet est disponible en visioconférence ou en présentiel à Paris pour échanger sur cinq grands sujets de prospective et problématiques de marché :

- Comment reconstruire rapidement après une catastrophe naturelle et organiser la reprise d'activité des entreprises ?
- Comment la vente à distance et la digitalisation font-elles évoluer la compréhension du besoin et la rapidité du chiffrage des bâtiments professionnels ?
- Comment arbitrer entre standardisation et sur-mesure pour répondre aux attentes des grands comptes ?
- Comment sécuriser qualité, délais et approvisionnement en matières premières, et quel rôle pour l'industrialisation et le hors-site ?
- Quels enjeux pour l'internationalisation des entreprises du bâtiment, notamment en Afrique de l'Ouest, et l'adaptation aux contraintes techniques, réglementaires et logistiques locales ?

À propos de Steel Shed

Steel Shed conçoit et commercialise des bâtiments métalliques, avec une offre associant solutions standards et sur mesure. À travers batimentsmoinschers.com et Steel Shed for Business, le groupe répond à des besoins variés, du bâtiment en kit aux projets complexes accompagnés de la conception à la livraison. Steel Shed est présent dans plus de 60 pays.

À propos de batimentsmoinschers.com

batimentsmoinschers.com est l'offre de bâtiments métalliques en kit de Steel Shed. Elle repose sur une approche standardisée, avec des solutions disponibles sur stock, pour répondre aux besoins de bâtiments professionnels.