



En 2026, le réseau expert de l'aménagement de la maison se métamorphose



En 2026, le réseau Batiman - La Manuiserie Espace Expert, avec ses 115 points de vente, franchit de nouvelles étapes structurantes. La stratégie de transformation du réseau, initiée il y a 5 ans, aboutit à une nouvelle identité, en phase avec la volonté de mieux répondre aux attentes des clients et aux nouveaux usages.

Batiman devient ainsi *Bien chez soi Batiman* et place les bénéficiaires clients au cœur de son positionnement : confort, performance, sécurité et qualité de vie. En parallèle, avec son Espace Expert, La Manuiserie affirme son ambition de facilitateur auprès de ses professionnels, en renforçant son accompagnement et son modèle de performance.

Une transformation progressive, portée par une vision claire et des actions concrètes déployées tout au long de l'année.



Philippe Valette
Président



Une stratégie arrivée à maturité

“Depuis plus de 35 ans, Batiman accompagne les projets de l’habitat avec une exigence constante : proposer des solutions utiles, performantes et durables, au service de la satisfaction client.

Il y a cinq ans, nous avons engagé une réflexion de fond sur l’évolution de nos enseignes, de nos métiers et de notre manière d’accompagner les projets, dans un marché en profonde mutation. En 2026, cette stratégie arrive à une étape clé. Batiman devient Bien chez soi Batiman, une évolution déjà visible, qui traduit **notre volonté d’aller au-delà d’une approche centrée sur les produits pour répondre aux véritables attentes des clients et aux usages de l’habitat.**

Dans cette même dynamique, L’Espace Expert La Manuiserie renforce son positionnement et son ambition auprès des professionnels, avec **une approche toujours plus experte, structurée et orientée performance, au service des projets BtoB et BtoBtoC.**

Cette transformation s’inscrit dans un déploiement progressif tout au long de l’année 2026. Elle concerne l’identité, les services, les outils, la communication et l’accompagnement de nos réseaux. **Une évolution menée avec méthode et cohérence, fidèle aux valeurs qui font la force de nos enseignes depuis leur origine**, et guidée par une ambition commune : permettre à chacun d’être pleinement bien chez soi.”

Un réseau solide à l'expertise reconnue

Depuis plus de 35 ans, Bien chez Soi Batiman s'est imposé comme un **acteur incontournable de la menuiserie intérieure et extérieure, de la protection solaire et de la cuisine**. Sélectionneur de produits et de solutions pour le neuf comme pour la rénovation, le réseau s'appuie sur un ADN fort, fondé sur la qualité, la pertinence de l'offre et la proximité avec ses clients et partenaires.

Une expertise qui se décline dans **70 points de vente** sur tout le territoire, ainsi que sur **internet**, afin que chaque client améliore son confort de vie selon son budget. Dans la prolongation d'une stratégie initiée de longue date, Batiman s'impose ainsi comme un partenaire de confiance pour tous ceux qui veulent transformer leur habitat durablement.

UNE OFFRE STRUCTURÉE

Le réseau a sélectionné plus de **4000 références structurées en largeur et en profondeur de gammes**, afin de répondre précisément aux attentes des particuliers (des primo-accédants aux CSP +) et des professionnels, **dedans comme dehors**.



NEUF + RÉNOVATION

Batiman accompagne aussi bien les projets de construction neuve que de rénovation, avec une approche globale et cohérente de l'habitat. Cette **double expertise** permet de répondre aux enjeux actuels de performance énergétique, de confort et d'usage.

LE SENS DU SERVICE

Sur internet comme en magasin, le réseau propose un haut niveau de services, qui en fait un interlocuteur incontournable dans tous les projets d'aménagement de la maison, intérieur et extérieur.

ÉVIDENCE - PERFORMANCE - EXCELLENCE

3 sélections pour faire des choix éclairés en garantissant le meilleur rapport qualité/prix.



L'évidence



La performance



L'excellence

Batiman devient "Bien chez soi Batiman"

Engagée depuis plusieurs années, la transformation du réseau Batiman est portée par une **vision centrée sur les usages de l'habitat et les bénéfiques clients**. Dans les points de vente comme en ligne, les outils et la qualité de l'accompagnement passent un cap afin de renforcer la lisibilité de l'offre, d'améliorer l'expérience client et d'accompagner durablement la performance du réseau.

UNE NOUVELLE IDENTITÉ

Nouveau nom, nouveau logo. En accolant "Bien chez Soi" à son nom, le réseau se définit comme une promesse de bien-être à la maison. Il ne s'agit plus seulement de bâtir un nouvel espace, mais de l'améliorer et le rendre plus agréable à vivre sous de multiples aspects.



DES POINTS DE VENTE TRANSFORMÉS

Dès septembre, les points de vente Batiman vont également se métamorphoser pour adopter non seulement cette nouvelle enseigne, mais aussi des "Espaces Bien chez Soi" où les clients pourront travailler sur leur projet global avec des **partenaires locaux**.

UNE STRATÉGIE MARKETING RENFORCÉE

Les équipes Bien chez Soi Batiman pourront apporter des réponses fines sur les **bénéfiques consommateurs en vulgarisant l'approche technique** sur les sujets du confort thermique et phonique, de la sécurité, de la facilité d'usage, de la dépense énergétique ou du design.

DES DÉMARCHES FACILITÉES AVEC TILKEO

En partenariat avec Tilkeo, le réseau propose désormais un accompagnement des clients particuliers dans toutes les **démarches administratives liées aux économies d'énergie**, qu'il s'agisse d'aides liées à MaPrimeRénov' - mono ou multi gestes - d'aides locales, de certificats d'économie d'énergie ou de prêts à taux préférentiels.

DE NOUVEAUX OUTILS DIGITAUX

Après le succès du configurateur en ligne de porte d'entrée, le réseau se dote cette année de nouveaux outils d'aide à la décision, dont un **simulateur de financement** et un **simulateur de cuisines** (à venir).

UNE FIDÉLITÉ ENCOURAGÉE

Afin de matérialiser l'ambition du réseau d'être un partenaire de long terme sur l'aménagement global de la maison, la **Carte de Fidélité Bien Chez Soi** arrive en 2026...

2026 : une année d'actions

UNE COMMUNICATION NATIONALE ET LOCALE RENFORCÉE

Au-delà des nombreuses campagnes de communication multicanales adaptées à chaque point de vente, **une campagne télévisée nationale d'envergure est programmée en septembre** pour soutenir le lancement de la nouvelle identité.

UNE DYNAMIQUE COMMERCIALE SOUTENUE

En 2026, **10 opérations commerciales** sont programmées dans les points de vente.

DES OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DES PROJETS

Tout au long de l'année, le site internet *Bien Chez soi Batiman* va continuer d'évoluer, avec notamment la mise en ligne de **nouveaux configurateurs**.

LA FORMATION AU CŒUR DE LA PERFORMANCE

En présentiel et en e-learning, les formations se poursuivent et s'intensifient. Conçues exclusivement pour les équipes BATIMAN à partir de leur réalité quotidienne, elles s'adressent à tous les corps de métier pour transformer durablement leur quotidien.



UN RÉSEAU EN EXPANSION

Grâce à un ambitieux programme d'accompagnement pour la création et la reprise de nouveaux magasins, de nouvelles ouvertures sont prévues en 2026.

Les 5 **premières inaugurations** de l'année auront ainsi lieu à Aix en provence, Angers, Villefranche-de-Rouergue, Saints Geosmes et Chaumont.

UN NOUVEAU LEVIER DE DÉVELOPPEMENT

Afin d'accompagner le développement du réseau, *Bien Chez Soi Batiman* s'appuie sur la création de *Les Man Invest*, une société d'investissement indépendante, propre au réseau.

Son objectif : financer et sécuriser les reprises de magasins afin de faciliter leur intégration au réseau. En restant actionnaire sur une durée de sept ans, *Les Man Invest* crée ainsi un véritable effet de levier pour les repreneurs, tout en leur permettant de conserver leur indépendance.

La Menuiserie renforce son Espace Expert



La cinquantaine de points de vente du réseau qui gèrent une activité de menuiserie au sein d'un magasin multi-activités sous le nom "La Menuiserie Espace Expert" s'est dotée ces dernières années de nouvelles compétences et de nouveaux outils qui en ont fait des **acteurs de référence de l'aménagement de la maison**, en neuf comme en rénovation, au travers d'un réseau d'artisans.

**UNE STRATÉGIE
B to B to C
ORIENTÉE
SATISFACTION
CLIENT**

Dans une logique de satisfaction du client final, les adhérents qui travaillent en direct avec les professionnels découvriront cette année de **nouveaux services d'accompagnement personnalisé**, afin de faire levier sur les outils existants pour développer les ventes en BtoB.



WWW.BATIMAN.FR