



BATIMAN®

LA MANUISERIE

ESPACE
EXPERT

2023 : LE RÉSEAU BATIMAN ET SON LABEL « LA MANUISERIE ESPACE EXPERT » MONTENT ENCORE EN PUISSANCE

Désormais scindé en 2 entités distinctes - la marque historique BATIMAN pour la vente aux particuliers et son nouveau Label La Maniserie Espace Expert pour les ventes BtoB - le réseau BATIMAN s'impose aujourd'hui comme un acteur incontournable de la menuiserie intérieure et extérieure. Restructuré, réorganisé et doté d'outils digitaux exclusifs, le réseau multi-spécialiste a non seulement réussi sa transformation digitale mais il a aussi prouvé sa capacité à accélérer sa montée en gamme et en compétences. Connecté au marché, en phase avec ses adhérents, il est plus que jamais en ordre de marche pour conquérir de nouveaux territoires...

3 QUESTIONS À PHILIPPE VALETTE Président de BATIMAN depuis 2018



1

Comment se porte le réseau Batiman aujourd'hui ?

Le travail réalisé depuis 5 ans pour transformer durablement le réseau nous a renforcé et a créé un lien puissant entre tous les adhérents. Notre chiffre d'affaires a connu une augmentation à deux chiffres en 2022, tout comme le montant des achats auprès de nos fournisseurs, ce qui prouve notre dynamisme. Nous avons recruté plus de 7 nouveaux adhérents l'an passé - soit plus que les deux années précédentes - tandis que les embauches de commerciaux se poursuivent, soutenues par la confiance interne. Partout en France, nos adhérents renforcent leur ancrage local et montent en compétences pour mieux accompagner les projets de nos clients particuliers et professionnels.

2

Comment avez-vous orchestré cette montée en compétences des équipes ?

En 2022, nous avons mis la data au cœur de notre stratégie de développement. À travers de nombreux outils structurants développés par nos équipes, chaque adhérent, qu'il soit sous enseigne BATIMAN ou LA MANUISERIE ESPACE EXPERT, gagne en rigueur et en productivité. En parallèle, nous développons une offre de formations exclusive, basée sur le pratico-pratique, et nous poursuivons notre réflexion sur notre offre produits pour anticiper les besoins de nos clients, notamment sur les questions du pouvoir d'achat et de l'économie d'énergie.

3

Quels sont vos objectifs pour l'année à venir ?

Nous nous sommes donné les moyens de réussir, ce qui nous permet de faire aujourd'hui collectivement le pari de l'optimisme ! 2023 sera l'année de nouvelles adhésions, de la rénovation d'une trentaine de points de vente, du déploiement et de l'enrichissement de notre intranet, mais aussi du soutien sans faille à nos adhérents. Ce sera aussi l'année du collectif et de la culture client, car l'humain reste au cœur de toute notre stratégie. Désormais tous les feux sont au vert !

LE NOUVEAU VISAGE DU RÉSEAU BATIMAN / LA MANUISERIE ESPACE EXPERT

> 1 RÉSEAU, 2 UNIVERS COMPLETS ET LISIBLES



BATIMAN : L'ALLIÉ DU « BIEN CHEZ SOI »

Les adhérents BATIMAN accompagnent les primo-accédants et les propriétaires CSP+ dans tous leurs projets de construction et de rénovation, en fournitures et pose, avec une haute idée du service client.

Ils s'engagent au quotidien à participer à la notion de « **Bien chez soi** » à travers des produits bien référencés, bien conçus, bien posés, et bien dans son budget avec notamment une sélection dédiée au pouvoir d'achat.



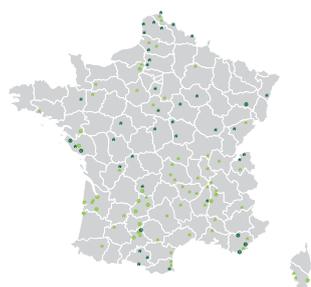
LA MANUISERIE ESPACE EXPERT, LE LABEL DEDIE AUX PROFESSIONNELS

Conçu pour les professionnels en quête de fournitures seules, LA MANUISERIE ESPACE EXPERT s'adresse aux entrepreneurs qui gèrent une activité de menuiserie au sein d'un point de vente multi-activités.

En s'appuyant sur plus de 34 années d'expérience, le label garantit un haut niveau de professionnalisme et des conditions d'achats extrêmement avantageuses.

> 106 POINTS DE VENTE SUR TOUT LE TERRITOIRE

En 2022, le réseau a franchi la barre des 100 points de vente. 90% d'entre eux ont vu leur chiffre d'affaires augmenter, ce qui place le CA moyen bien au-dessus des 2 millions d'euros, avec de nombreux adhérents qui dépassent les 4 millions d'euros.



> UNE LÉGITIMITÉ DE MULTISPÉCIALISTE

Le réseau BATIMAN se positionne avec la même exigence sur tous les marchés liés à la menuiserie et à la protection solaire. Depuis 5 ans, l'offre produits a été structurée en largeur et en profondeur de gammes afin de répondre précisément aux besoins des primo-accédants et des clients CSP+, sur les marchés du neuf et de la rénovation. Elle compte aujourd'hui 4000 références dedans/dehors.



LA FORCE DU RÉSEAU : DES OUTILS EXCLUSIFS D'AIDE À LA VENTE

> UN PROGRAMME DE FORMATIONS SPÉCIFIQUES

Depuis le début de l'année, des budgets importants sont alloués à la formation de l'ensemble des équipes BATIMAN afin que chaque corps de métier puisse incarner le renouveau et le professionnalisme du réseau. Les formations, en présentielles et en e-learning, sont conçues exclusivement pour les équipes BATIMAN à partir de leur réalité quotidienne pour une efficacité optimisée.

> UNE PLATEFORME MARKETING

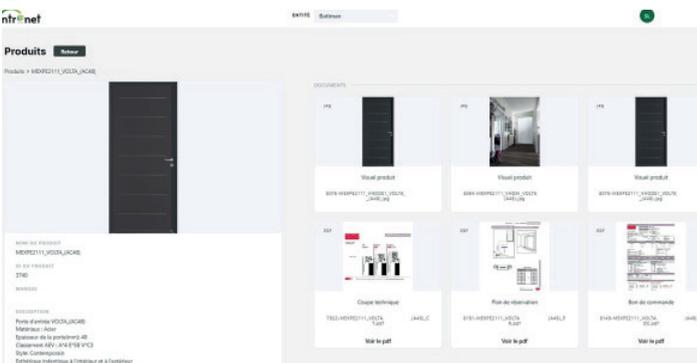
Depuis 2021, **La ComBox** permet à chaque adhérent de se connecter à une plateforme ergonomique pour créer rapidement des campagnes ciblées produits par e-mailing, SMS ou courriers postaux. D'un simple clic, ils peuvent également passer commande des prestations de services (community management, audit médias...), optimiser leurs fichiers clients, analyser leurs statistiques, télécharger et imprimer des supports de communication ou encore passer des commandes au siège en utilisant leurs crédits de budget...

> UN CONFIGURATEUR-SIMULATEUR DE PORTES

Nouveauté 2023, le configurateur de portes BATIMAN offre la possibilité aux clients de choisir leur porte d'entrée, de la configurer dans ses moindres détails, puis d'effectuer une simulation en ligne à partir d'une photo de leur façade. Cet outil exclusif, qui donne déjà accès à plus de 200 références ainsi qu'à toutes leurs options et déclinaisons, s'avère être le plus complet du marché de l'équipement de la maison.



➡ À découvrir sur www.batiman.fr/configurateur-de-porte-dentree



> UN INTRANET ET UN CRM HYPER PERFORMANTS

Lancé en février 2022, l'intranet permet à chaque adhérent de retrouver l'ensemble des spécificités des **4000 références produits**, largement documentées de supports marketing divers : photos, fiches-produits, documents techniques, conseils de vente, etc.

Il complète le **CRM Ressalto** qui optimise la relation client à travers de très nombreuses fonctionnalités exclusives.

> UN ACCOMPAGNEMENT SUR-MESURE DE CHAQUE ADHÉRENT

Dans un monde de plus en plus complexe, les entrepreneurs ont besoin d'acquérir rapidement de plus en plus de compétences pour s'adapter. C'est pourquoi l'équipe du siège les accompagne au quotidien à travers des audits et des conseils personnalisés en gestion, management, communication, recrutement...

➡ **Exemple d'accompagnement** : le 29 mars 2023, 25 commerciaux BATIMAN ont été formés pour apprendre à défendre leurs marges.

À vos agendas : Le Forum produits et Métiers de BATIMAN aura lieu du 5 au 7 septembre à Lyon !

UNE MARQUE CONNUE ET RECONNUE

D'année en année, les spots télévisés BATIMAN dans les grands médias ainsi que les campagnes omni-canal et omni-supports renforcent la notoriété du réseau sur tout le territoire. Dans chaque point de vente, le succès des opérations commerciales soutenues par des campagnes webmarketing prouvent que le réseau est de plus en plus connu des consommateurs.

➔ + 12% : c'est l'augmentation du budget de communication en 2023 pour soutenir l'activité des adhérents.



3 QUESTIONS À MATHIEU VIDALOT

Adhérent Batiman depuis 2016



1

Vous êtes à la tête de 3 points de vente BATIMAN à Montélimar (26), Valence (26) et Aubenas (07), et d'un magasin labelisé « La Manuiserie Espace Expert » à Le Teil, en Ardèche. Comment avez-vous vécu la transformation du réseau depuis 5 ans ?

À son arrivée en 2018, Philippe Valette s'est engagé à mettre en place les solutions digitales dont nous avons besoin. Tout ce qui a été promis à l'époque a été mis en place au-delà de nos espérances : notre CRM est par exemple un outil extrêmement performant, qui s'avère vital dans une période aussi complexe qu'aujourd'hui.

2

Quels sont selon vous les points forts du réseau ?

Outre les outils digitaux et la centrale de référencement qui est restée extrêmement compétitive, nous bénéficions d'une marque forte, connue des clients. L'équipe du siège est très présente, professionnelle et digne de confiance. Nous poursuivons notre montée en gamme, les plans de vente sont clarifiés, tout est clair pour tout le monde !

3

En quoi est-ce important pour vous d'appartenir au réseau aujourd'hui ?

Depuis la pandémie, le marché change à toute vitesse. Le réseau apporte une vision et nous permet d'être hyper réactifs dès que cela est nécessaire. Dans ce contexte, être adossé à un groupe comme Batiman apporte beaucoup de sérénité et d'assise...