juin 2013

BigMat

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Bigmat

Le Tour des Régions

Afin de développer une relation privilégiée avec ses clients, le groupement Bigmat a investi dans un camion qui se déplacera de négoces en négoces pour informer professionnels et particuliers sur l'habitat régional et la révolution énergétique. Ces Rendez-Vous des Experts ouvrent une nouvelle voie de communication pour l'enseigne qui entend à l'avenir miser fortement sur le relationnel pour consolider sa place sur le marché.

Dans le cadre de son Plan Bâtiment Durable, plan de performance énergétique à l'horizon 2020, le groupement Bigmat propose à ses adhérents d'accueillir dans leur négoce les Rendez-Vous des Experts, rencontres au cours desquelles l'enseigne instruit sa clientèle sur les différents aspects de la révolution énergétique en cours et le respect de l'habitat régional.

Fruit d'une longue maturation, cette initiative n'est pas née du hasard mais fait au contraire écho à une vaste enquête menée auprès de professionnels ou particuliers pour déterminer leur profil et leurs attentes. De cette étude ont émergé plusieurs points cruciaux dont notamment les places prééminentes occupées par le point de vente et le relationnel. A titre d'exemple, le choix d'un produit ou d'une solution est d'abord le fruit d'un échange, d'une relation humaine, avant le recours à l'information technique ou au média internet, les outils traditionnels de communication étant pour leur part largement en retrait. Autre enseignement, les PME et artisans s'affirment très impliqués sur le thème du développement durable, de même que les particuliers même si ces derniers jugent sévèrement les marques à ce sujet, sur leur manque de sincérité et de crédibilité.

Des rencontres à taille humaine

Dans ce cadre là, Bigmat a réorienté les priorités de sa stratégie de communication sur le relationnel, pour aller à la rencontre de ses clients directement dans ses points de vente, et a diminué ses engagements institutionnels – elle sponsorise ainsi l'équipe Aubert non plus FDJ dans le cyclisme. Pour porter le thème au combien important de la performance énergétique, l'enseigne a fait le choix d'investir dans un camion spacieux qui parcourra la France en faisant étape pour deux jours chez les négociants Bigmat lors d'une grande opération « Le Tour des Régions Bigmat ». Intégré à une animation magasin promue par l'adhérent, ce camion Bigmat permettra d'accueillir les Rendez-Vous des Experts où des spécialistes informeront professionnels ou particuliers, selon les cas, sur la réglementation thermique (évolution des normes, données techniques et architecturales…), ses exigences techniques (réduction de la consommation, conception bioclimatique, amélioration de l'isolation) et le respect de l'identité architecturale de chaque région.

Ces rencontres locales, de taille humaine, prendront en compte les besoins exprimés par les clients. Ainsi, pour les professionnels, Bigmat sera particulièrement à l'écoute de leurs préoccupations sur les évolutions des normes et des bonnes pratiques. L'enseigne prêtera également attention à leurs attentes en termes de temps et proposera des horaires qui ménagent leur vie de famille. Pour les particuliers, il s'agira de répondre à leurs demandes en termes d'expertise des conseils et de qualité des produits, éléments qu'ils affirment ne pas retrouver dans les grandes surfaces de bricolage.

Un camion taillé sur mesure

Au niveau des moyens engagés, Bigmat s'est doté d'un camion, semi-remorque aménagé d'une surface utile

de 25 m2 (40 m2 avec la surface podium), qui dans le premier programme établi doit s'arrêter dans plus de 25 villes d'ici juin 2014 et sera présent à quelques manifestations ouvertes au grand public, dans le village du championnat de France de cyclisme sur route du 20 au 23 juin à Lannilis, par exemple.

Configurable en salle de formation comme en salon, ce camion est doté d'un pupitre, de trois écrans vidéos, et possède un équipement numérique permettant à chacun de participer avec sa tablette ou son portable. Il comporte également une bibliothèque où l'on peut retrouver les documentations techniques Bigmat, deuxième média d'information après le relationnel dans l'enquête commandée par l'enseigne, ce relationnel étant mis à l'honneur par la présence d'un bar, point de convivialité par nature. Comme il a été dit plus haut, ce camion sera ouvert aux artisans, cible principale de la campagne 2013, aux particuliers en fonction des dépôts, et aux collaborateurs Bigmat qui trouveront là de nouvelles possibilités de formation. La Capeb (éco-artisan, CEE, sécurité sur les chantiers) est associée à ces Rendez-Vous des Experts et il est prévu que des industriels participent également à ce Tour de France, une fois que les programmes de formation seront bien définis. Enfin, lors des étapes communes avec le Tour de France de la Construction, Bigmat sera le partenaire exclusif de cette chaîne web.

FB

Création de gaBi

Dans la continuité de son plan stratégique à cinq ans présenté à l'automne 2012, BigMat France annonce la création, pour le 1er janvier 2014, d'un groupement d'achats. Baptisée gaBi (groupement d'achats BigMat), cette nouvelle structure juridique a pour vocation de fédérer l'ensemble des adhérents BigMat dans un processus d'achat unifié et harmonisé. L'objectif est d'optimiser les relations commerciales entre les adhérents et l'ensemble des partenaires fournisseurs de l'enseigne. La politique d'achat du nouveau groupement gaBi tiendra compte de toutes les spécificités de taille et de spécialité de chacun des points de vente du réseau et des adhérents qui seront équitablement représentés au sein de la gouvernance du groupement gaBi. Ce dernier sera présidé par Joël Armary, président du Directoire de BigMat France et administré par cinq personnes, tous dirigeants d'une structure associée de la coopérative. Pour l'année 2014, le groupement gaBi comptera trois membres fondateurs : Libaud Matériaux, Camozzi Matériaux, et Groupe Girardon, l'objectif étant d'étendre le nombre de membres à l'ensemble des adhérents de la coopérative d'ici à 2017.