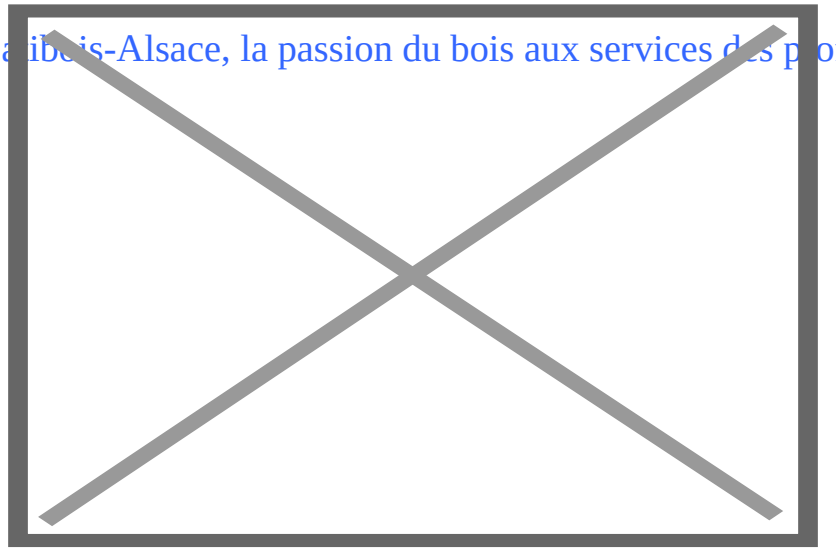
janvier 2012

Batibois-Alsace

Batibois-Alsace, la passion du bois aux services des professionnels



Bénéficiant au départ d'une notoriété locale, le distributeur de bois-panneaux Batibois-Alsace répond désormais à l'échelle régionale à tous les artisans issus des métiers du bois. Grâce à la passion qu'entretient son fondateur Christian Hagenstein avec le matériau bois, l'enseigne a su se démarquer de la concurrence en optant pour un référencement résolument axé sur la qualité. Aujourd'hui, l'entreprise alsacienne compte 42 salariés et a réalisé, en 2011, un chiffre d'affaires d'environ 13 millions d'euros. Depuis novembre dernier et le rachat d'Albopan, elle compte trois dépôts et entend passer l'année 2012 sous le signe de la continuité.

Passionné de voile, Christian Hagenstein rêve de construire son propre bateau afin de faire le tour du monde. Pour réaliser ce projet ambitieux, il prend conscience qu'il doit se rapprocher du monde du bois. Il débute ainsi sa carrière professionnelle en tant que responsable de l'agence Point.P de Colmar. Très impliqué dans la vie de l'agence, il entretient peu à peu une relation privilégiée avec les différents métiers du bois et commence à ressentir une attirance particulière avec ce matériau noble. En 1988, il décide de mettre à profit son expérience professionnelle pour se lancer dans la distribution et profite de l'opportunité pour reprendre un négoce spécialisé en bois panneaux situé dans le centre-ville de Colmar. L'entreprise rebaptisée Batibois-Alsace compte alors trois salariés. Plaçant sa passion pour le bois au service du professionnel, il acquiert peu à peu une forte notoriété dans l'agglomération et ses alentours. Ambitieux, il décide en 2004 de renforcer son maillage sur le département en faisant l'acquisition d'un deuxième négoce situé à Strasbourg. Il s'ouvre alors à une clientèle plus variée issue de différents secteurs d'activité.

Colmar, une agence vitrine

En 2007, l'agence de Colmar est contrainte de déménager du centre-ville. Christian Hagenstein s'installe alors sur un terrain d'un hectare situé dans la zone industrielle Nord de la ville et profite de ce transfert pour afficher visuellement son attachement au bois. En effet, il décide d'assurer la maîtrise d'œuvre de l'ouvrage qui est basé sur une architecture reflétant à la fois ses passions du bois et celle du sport. Il conçoit alors un bâtiment en ossature bois avec un toit en poutres lamellées-collées d'une longueur de 52 mètres dont l'aspect rappelle volontairement une aile de planeur. Pour la façade extérieure du bâtiment, le choix s'est logiquement porté sur du bardage en bois brut.

Cette mise en situation du bois se retrouve également à l'intérieur de l'agence. Les murs et les sols sont en effet revêtus respectivement de lambris et de parquets et le comptoir a été dessiné de façon à reprendre la forme d'une coque de bateau, un clin d'œil à sa passion.

Plus de sept cents fournisseurs référencés

Bien que passionné par le bois, Christian Hagenstein entend aujourd'hui, au travers de Batibois-Alsace, s'afficher avant tout comme un spécialiste. Pour cela, il propose une très large gamme de produits bois et dérivés, famille qui est au cœur de son activité. Pour cette offre, le dirigeant alsacien privilégie des industriels qui bénéficient d'une grande notoriété sur le marché français tant pour la qualité de leurs produits que pour leur engagement pour la protection de l'environnement, entendons par-là des références labellisées FSC et PEFC. Parmi ces industriels, citons par exemple la société Joubert présente dans le catalogue de l'entreprise à travers son offre de panneaux contreplaqués mais aussi Seripanneaux, Kronospan, Egger, Thermopal, Isoroy, Finsa, Rougier Panneaux, Fundermax, Oberflex, Hubler Decospan ou encore le fabricant allemand de lamellés-collés PHB.

En marge de cette offre exhaustive, Batibois-Alsace commercialise également différentes essences de bois bruts aussi bien des bois de pays (pin, sapin, érable, frêne, chêne, sapin du Nord) que des essences exotiques (iroko, sapelli, ipe…) en provenance de plusieurs scieries ou importateurs comme la Scierie Forestière du Maine, Cras, Pinus ou encore Lalliard.

A l'intérieur des agences, Batibois-Alsace met en avant un large choix de produits finis principalement destinés à l'aménagement intérieur avec des marques comme Sogal (placards), Fonmarty, Malerba, Huga et Westag Gettalit (portes) ou encore Parador (parquet). Pour compléter son catalogue, le distributeur propose un large choix d'outillages et de consommables fréquemment utilisés dans les métiers du bois comme Blanchon, Livos, Henckel, SWG, Fischer, Simpson Strong Tie, Fein… Une sélection de références destinées à l'isolation naturelle a également été intégrée avec de la laine de verre (Isover), de la laine de roche (Rockwool) et bien entendu de la laine de bois (Pavatex). Au total, Batibois-Alsace entretient des relations commerciales avec près de 775 fournisseurs mais pour autant, comme le souligne Christian Hagenstein : « *bien que notre référencement soit conséquent, nous jouons avant tout la carte de la diversité et n'avons quasiment aucun doublon* ».

Des services pour les artisans

Du fait de cette offre spécialisée, le distributeur alsacien réalise l'essentiel de son chiffre d'affaires, environ 95%, avec des professionnels. Ces derniers peuvent aussi bien être issus de l'industrie lourde, de la petite industrie (cuisine, agenceurs, mobilier), du BTP ou de l'artisanat du bâtiment (charpentiers, menuisiers,â€¯couvreurs…). Pour répondre aux attentes de cette clientèle variée, Batibois-Alsace a, au fur et à mesure de son développement, investi dans un parc machine important dans l'optique de proposer un maximum de travaux à façon. L'agence de Colmar intègre donc un atelier de transformation qui regroupe plusieurs machines à commandes numériques comme deux scies à plat (dont une à chargement automatique), une plaqueuse de chants, un centre d'usinage, une raboteuse-profileuse à neuf opérations mais aussi de nombreux outils traditionnels aux métiers de la menuiserie (raboteuse, toupie, scies circulaires, scies verticales pour la découpe de panneaux…). Au final, selon les besoins du client, Batibois-Alsace est capable de réaliser de la découpe de pièces, le plaquage de chants, du perçage, de la mise en forme…

Compte tenu du volume des produits commercialisés par le distributeur alsacien, la majorité des commandes est directement livrée sur chantiers dans un délai qui excède rarement les 48 heures à partir de la réception de la commande. Pour cela, l'entreprise possède sa propre flotte de camions, principalement des véhicules de 26 tonnes munis de chariots élévateurs (six sont basés à Colmar), une volonté de Christian Hagenstein qui souhaite protéger au maximum la santé de ses salariés.

En revanche, compte tenu du professionnalisme de l'entreprise tant au niveau de son offre que de sa clientèle,

Batibois-Alsace réalise peu d'actions commerciales si ce n'est quelques actions promotionnelles ponctuelles. Jugeant que les artisans ne viennent pas que pour le prix mais plutôt pour des produits et services de qualité, Christian Hagenstein préfère consacrer la communication de la société sur le sponsoring sportif, notamment dans le domaine du cyclisme et de la course à pieds. Le distributeur est ainsi le partenaire principal du vélo club de Sainte-Croix en Plaine via le team Batibois.

Force de vente

Pour aller plus loin dans l'accompagnement de ses clients, Batibois-Alsace est également présent sur le terrain. Pour assurer le suivi des professionnels en compte (à ce jour plus de 2 000), l'entreprise s'appuie sur quatre commerciaux itinérants (deux pour le nord de la région et deux autres pour le sud) qui réalisent également de la prospection auprès des artisans locaux. Ils sont relayés en interne par une force de vente sédentaire issue pour certains des métiers du bâtiment et spécialisée dans plusieurs familles de produits. Outre l'administratif commercial, ces personnes sont chargées d'apporter un discours technique. Elles peuvent ainsi orienter le client sur telle ou telle référence mais aussi réaliser des devis pour la réalisation d'agencement de toutes sortes grâce à des logiciels de découpe et de dessin.

Reprise d'Albopan

Dans le courant de l'année 2011, Christian Hagenstein a entrepris la rénovation du showroom de l'agence Colmar. Surplombant le libre-service, il regroupait jusque là, sur une surface de 600 m2, tous les produits d'aménagement intérieur comme les portes ou les revêtements de sol. Prochainement, il accueillera également une ossature de toiture qui permettra de présenter tous les systèmes d'isolation préconisés par le distributeur (cette gamme va de ce fait être élargie) mais aussi servir de zone technique en mettant en avant les avantages techniques des principaux fournisseurs référencés. Pour Christian Hagenstein, l'objectif est de « *sortir de l'ordinaire en apportant nos compétences en fonction des besoins du client. Grâce à notre showroom et à notre savoir-faire, nous serons même capables de proposer des solutions innovantes de construction et ainsi apporter une plus-value à notre clientèle* ».

Concernant la croissance externe, Batibois-Alsace a fait l'acquisition en novembre 2011 de la société Albopan, un négoce bois-panneaux situé à Riedisheim près de Mulhouse. Bénéficiant d'une typologie de clients identique à l'enseigne, ce rachat offre à l'entreprise la possibilité de « verrouiller » commercialement la région Alsace tout en imposant rapidement les méthodes appliquées à Colmar et à Strasbourg qui ont contribué au succès de l'enseigne, à savoir Passion et Qualité.