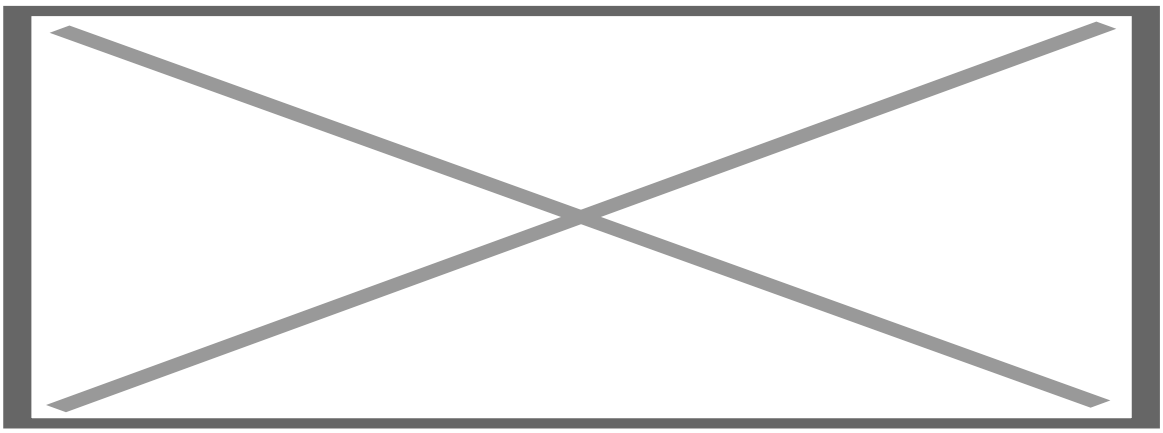
juillet 2026

Bathex

Dynamique collective

Rassemblant des entrepreneurs solidement ancrés sur leur territoire, le groupement Bathex poursuit son développement avec une dynamique interne soutenue, renforcée par l'arrivée de nouveaux adhérents soigneusement sélectionnés. Une réussite à l'image de son salon d'enseigne qui n'a recueilli que des louanges.



Le groupement Bathex réunit en son sein des concessionnaires et loueurs d'engins de chantier, majoritaires, ainsi que plusieurs entreprises relevant uniquement du secteur de la distribution. Ces deux typologies cohabitent harmonieusement autour de l'activité de vente de petits matériels pour le bâtiment et les travaux publics, dans le cadre d'un engagement commun structuré au sein d'une centrale active et responsable.

Trois adhésions en un an

Même si l'activité du BTP ne semble pas se porter au mieux dans l'Hexagone, le groupement Bathex affiche une confiance remarquable dans l'avenir, avec des adhérents qui font preuve d'une dynamique certaine. Celle-ci se reflète dans les chiffres clés du réseau, avec un nombre d'adhérents qui ne cesse de croître. Le 1er janvier de cette année a ainsi vu l'adhésion des deux entreprises Francemat et SN Barat. Elles apportent au groupement cinq nouvelles implantations dans le quart nord-est de la France, sur la typologie des vendeurs et loueurs d'engins de chantier commercialisant également du matériel et des accessoires.

Autre adhésion, cette fois prévue pour être officialisée le 1er juillet 2026 : Bathex va accueillir le groupe MO qui exploite deux magasins d'équipement et d'outillage professionnels en région Rhône-Alpes, CMO à Saint-Égrève (près de Grenoble) et DMO à Chambéry. Dirigé par un frère et une sœur, Thibault et Camille Poulet, ce revendeur présente un profil 100% distribution, proche de celui de plusieurs adhérents de l'Est de la France. Pour Rudy Martin, directeur marketing et communication de Bathex, cette adhésion est significative de l'attrait du groupement : « *C'est une très belle affaire avec de beaux magasins bien achalandés* », et pleinement bénéfique pour les deux parties. « *Ils réalisent un chiffre d'affaires cumulé de 7 millions d'euros et ont déjà un volume d'achats de 1,4 million auprès de nos fournisseurs référencés*. »

Comme spécificité pouvant apporter une valeur ajoutée à Bathex, le groupe MO commercialise des machines à projeter, ce qui lui ouvre une clientèle d'enduiseurs, et dispose d'une belle offre de produits dans la chimie

du bâtiment. Ces deux domaines n’ont pas encore fait l’objet d’un suivi particulier de la part du groupement et pourraient être intégrés au catalogue.

Recrutement et croissance organique

Comme il est obligatoire chez Bathex, ces différentes adhésions prennent la forme d’un partenariat durant un an, avant d’ouvrir la possibilité de passer au statut d’associé à part entière une fois le bon fonctionnement de la collaboration pleinement validé. Il s’agit d’une procédure mise en œuvre il y a plusieurs années afin d’assurer le développement pérenne du groupement.

Autre précaution avant toute admission d’un nouvel adhérent : les associés sont consultés et aucun ne doit s’opposer à son intégration pour qu’elle soit effective. Comme l’indique Nelly Leray-Bessin, directrice des opérations : « *Nous sommes très à l’écoute de nos adhérents sur ce sujet et c’est un point différenciant par rapport à d’autres structures moins attentives à cet aspect. Dans le cas du groupe MO, nos deux membres Gouverneur et Meca TP, implantés dans la même région, ont donné leur accord, le premier s’étant même déplacé chez le nouvel entrant pour échanger sur son projet*. » Le groupement refuse d’ailleurs régulièrement des candidatures à la suite du veto de ses adhérents, lesquels ont le privilège de l’antériorité.

Au-delà des recrutements externes, le réseau se développe également de façon organique en déployant une belle énergie. Ainsi, les adhérents ouvrent régulièrement des agences, par exemple Axel Location, qui s’agrandit au rythme d’un à deux sites par an, et réalisent également des acquisitions. Comme l’indique Nelly Leray-Bessin : « *Il n’y a pas d’attentisme en la matière et les associés sont assez réactifs pour saisir les opportunités présentes sur leur secteur lorsqu’elles peuvent leur apporter un complément d’activité*. » Par ailleurs, l’adhérent Comptoir de Matériel poursuit sa politique de franchise CDL Comptoir de Location et ouvre également en propre des établissements, comme le dernier à Limoges sous l’enseigne CDM.

La mise en œuvre de ces...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n’avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue