juillet 2023

Bathex

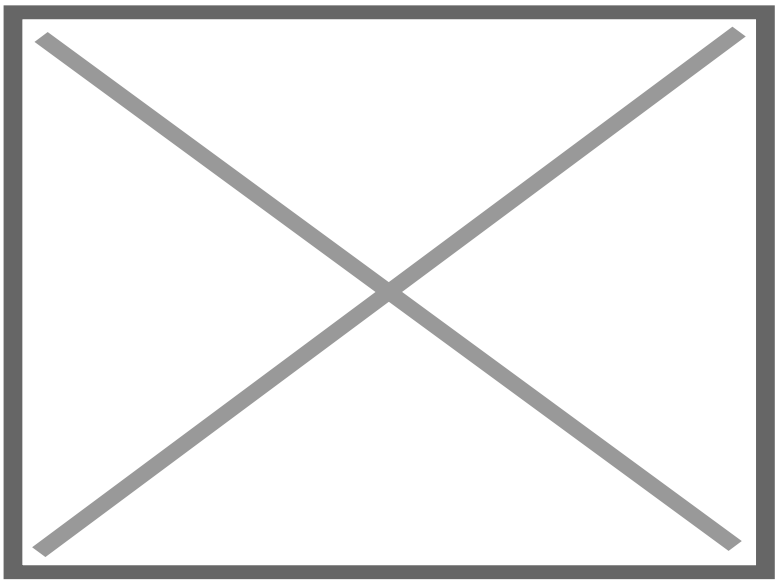
DOSSIER - Les grands enjeux de la fourniture industrielle

Une distribution à taille humaine

Le groupement Bathex, qui est aujourd'hui pleinement identifié par le marché sous cette appellation adoptée il y a quatre ans, poursuit son déploiement sur le sol français en accueillant des partenaires motivés désirant grandir dans la vente des petits outillages pour le TP et le bâtiment. Bénéficiant d'une notoriété grandissante, il suscite de nombreuses candidatures et devrait prochainement dépasser les vingt adhérents.

Le groupement Bathex fédère des entreprises commercialisant des petits matériels pour le bâtiment et le TP, sociétés qui ont dans la majorité des cas comme activité principale la location et la vente d'engins de chantiers, seuls quelques adhérents ne portant que la seule casquette de distributeur. Ce réseau autrefois connu sous le nom d'Apimab a fait sa mue en 2019 en adoptant sa nouvelle dénomination Bathex, évolution qui a coïncidé avec la mise en place d'une politique de recrutement raisonnée qui le porte aujourd'hui à 19 adhérents et 143 agences.

Premiers Batimat et salon MDD



Le groupement Bathex a progressivement intensifié sa communication au cours des années passées, avec notamment sur les douze derniers mois sa première participation au salon Batimat et l'organisation de son premier salon dédié à sa marque propre. Le premier de ces deux événements a permis d'apporter une visibilité supplémentaire à l'enseigne qui a retiré un bilan positif de cette expérience. Sa présence dans le hall Matériel et Outillage a permis d'asseoir la position du réseau auprès de ses fournisseurs, de promouvoir la marque Bathex et parallèlement de rencontrer un grand nombre de visiteurs potentiellement intéressés par son concept. Comme l'indique Rudy Martin, responsable marketing et communication du groupement, une dizaine de contacts sérieux ont été enregistrés durant les trois jours de l'exposition, l'un d'entre eux avec Midi Location Equipement à Perpignan ayant d'ores et déjà abouti à une adhésion. A noter que d'une façon générale, le groupement a de plus en plus de candidatures à traiter, preuve de son attractivité.

De nouveaux adhérents partenaires

Pour Bathex, la croissance externe est un enjeu majeur car elle permet de renforcer le référencement fournisseur et d'améliorer les conditions d'achats. Il faut que cette croissance se fasse sans perturber le réseau actuel, sans chevauchements de zones excessifs, et avec des entreprises qui donnent des gages de solidité et

de qualités humaines. Ces deux critères fondamentaux ont mené le groupement à créer un statut spécifique pour les nouveaux entrants qui ne deviennent pas tout de suite des adhérents associés mais conservent pendant une année reconductible le statut d'adhérent partenaire.

Dans ce cadre, ils sont associés à toutes les discussions du groupement, comme tout à chacun, mais ne peuvent participer aux votes lors des assemblées générales. Ils signent un contrat de partenariat avec un business plan qui les engage en termes de chiffre d'affaires à réaliser, de respect du référencement fournisseurs et d'engagement humain au sein du réseau. « *Cet aspect humain est fondamental pour une structure comme Bathex, qui est de taille limitée et fonctionne beaucoup sur les relations de personnes* » ainsi que l'exprime...

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