

STRATÉGIE

# Bandalux s'attaque au tertiaire

TEXTE : KARINE QUÉDREUX



*Garantis 5 ans et 100 % recyclables, la nouvelle gamme de tissus ÉCO est pensée pour satisfaire une architecture durable. Elle est certifiée Cradle to Cradle et bénéficie du classement Euroclasse Bs2d0. Inodore, sans halogènes et sans dégagement de COV, elle participe au confort visuel et acoustique des espaces, tout en assurant des ambiances lumineuses agréables et naturelles.*

tertiaire

Acteur phare du marché de la protection solaire et des stores occultants en France, Bandalux part à la conquête du territoire de la construction. Son offensive en termes de prescription se veut compétitive et réactive tant sur le plan organisationnel qu'offre produits.

La protection solaire est un boulevard de développement, la performance de la façade en regard de la RT 2012 passant obligatoirement par la protection solaire. Une nécessité qui n'échappe pas aux acteurs du secteur dont Bandalux. Conforté par son activité retail, sa notoriété et son maillage local de distributeurs/partenaires, la marque s'appuie sur cet ancrage solide

pour se développer sur le marché de la construction. Elle ajoute à son actif une pleine maîtrise de sa production avec 4 sites dont 2 en Espagne, 1 en Italie et 1 aux États-Unis pour une capacité de production de 7 500 stores/jour. De quoi aujourd'hui inscrire un développement de produits techniques pour faire progresser le CA sur le marché très prometteur du tertiaire !

**Bandalux en France**

En 2018, Bandalux affichait un CA de 67 millions d'euros dont 3 % investi en R&D, pour une extrapolation à fin 2019, à 70 millions d'euros avec 730 salariés et une présence dans plus 80 pays à travers le monde. En France, la marque se positionne au deuxième rang derrière l'Espagne avec un CA de 20 millions d'euros en constante évolution et ce, avec 43 personnes contre 25 il y a deux ans et demi ! Situé à Lyon, son siège social fait également office de showroom, suivi d'un second implanté à Toulouse. Si comme l'affirme Nicolas Grand, Directeur général de Bandalux France et Benelux, « le store sur-mesure se porte très bien au niveau retail, marché sur lequel nous sommes leader en France ainsi qu'en Espagne, il est temps d'étendre notre savoir-faire à la prescription. La mise en place de deux directions commerciales distinctes, Retail et Chantiers, porte déjà ses fruits avec une croissance de plus de 20 % enregistrée depuis le début de l'année ». Pour le groupe espagnol, apparaît comme un nouveau référent sur le secteur de la prescription est de toute évidence affaire de stratégie globale à l'international. D'où le recrutement de commerciaux et le lancement du Global Market Service, un centre international de services composé de 22 personnes répondant à toutes les questions (techniques - réglementaires - SAV...) des clients - prescripteurs, installateurs, maîtres d'œuvre - en France, en Belgique et au Luxembourg. En France, la cellule Contract a ainsi vu le jour autour de 6 personnes dédiées.

**Une offre produits dédiée**

Bien évidemment, on n'arrive pas sur ce territoire sans une offre dédiée et des références chantiers comme le souligne Nicolas Grand, « nous sommes d'ores et déjà identifiés dans l'approche chantier par notre capacité à apporter des solutions performantes, techniques et design, pour la façade, mais si notre démarche de prescription repose sur nos partenaires locaux, il reste aussi à nous faire connaître des architectes ». Un exercice auquel s'attelle Fabrice Aitelhocine, directeur commercial Contract France et Benelux,

« l'excellence de nos produits et leur bon positionnement s'avère un atout différenciant. Les acteurs de terrain ne s'y trompent pas et c'est la raison pour laquelle nous progressons de jour en jour. Nous proposons la gamme de textiles la plus exhaustive en grandes dimensions et apportons des solutions sur-mesure tant côté gestion des apports solaires que gestion thermique des bâtiments. Notre réactivité quant aux services apportés - notamment en termes de capacité de production et délais de livraison - fait aussi la différence. Notre présence sur le terrain est donc d'ores et déjà positivement reconnue », souligne ce dernier. Pour ce faire, Bandalux met son expertise au service de toutes les cibles (logements collectifs en résidentiel, ERP, hôtellerie...), tant en neuf qu'en rénovation avec des solutions intérieur/extérieur en stores, rideaux, BSO, moustiquaires et systèmes complets qui s'intègrent à toutes les architectures. A noter dans les nouveaux produits, un coffre encastrable One Box parfaitement intégré et compatible avec un store motorisé ou un store manuel avec chaînette et une nouvelle gamme de textiles éco-conçus à base de matières naturelles et/ou de bouteilles PET recyclées répondant aux bâtiments durables et favorisant l'obtention de certifications telles que Leed®, Breeam®, Effinergie® BBC et Passivhaus®.



Nicolas Grand, Directeur général Bandalux France et Benelux



Fabrice Aitelhocine, Directeur commercial contract Bandalux France et Benelux



Dédié aux espaces intérieurs, le coffre encastrable en aluminium One Box allie modularité et esthétique. Associé aux stores enrouleurs Bandalux, il répond aux volontés de sur-mesure et d'esthétique souhaitées. Son installation s'effectue rapidement en toute simplicité au plafond, de face et en tableau. Constitué d'éléments qui se clipsent et se déclipsent, One Box s'intègre avec discrétion à tous les environnements.