



# INTERVIEW

## SAINT-GOBAIN VALORISE SES VITRAGES, DONC LA FENÊTRE

Christian Gérard-Pigeaud, Directeur marketing de Saint-Gobain Glass.

Saint-Gobain Glass s'engage dans la promotion des vitrages pour aider les usagers à mieux connaître tous les avantages de verres de qualité. Cette démarche doit favoriser la création de valeur pour les menuisiers. Un portail d'information sur le vitrage et les fenêtres a donc été conçu spécifiquement à destination du particulier. Son lancement s'est appuyé sur un jeu-concours original : « merci ma fenêtre ». Christian Gérard-Pigeaud, Directeur Marketing de SGG France depuis mai 2013, explicite la stratégie mise en œuvre : « On apporte notre verre à l'édifice » !

Réalisé par Sophie Dumoulin

**L'Echo de la Baie :** *Vous avez décidé de valoriser vos vitrages en vous adressant directement au consommateur.*

**En quoi Saint-Gobain Glass est-il légitime pour le faire ?**

**Christian Gérard-Pigeaud :** Les menuisiers parlent fort bien de ces produits sophistiqués avec les particuliers, notamment en rénovation, et aussi avec les constructeurs et promoteurs pour le neuf. Mais on ressent aujourd'hui une demande du consommateur de disposer de davantage d'informations sur le verre, qui a beaucoup évolué et remplit aujourd'hui de nombreuses fonctions. Cette démarche pédagogique nous revient tout naturellement. En France, le mot verre résonne avec le nom Saint-Gobain. L'étude que nous avons fait réaliser par l'institut Insemma a révélé que c'est la seule marque de verre connue des Français, avec un taux de notoriété assistée de 98,2 %. Cette marque extraordinaire nous légitime complètement auprès du consommateur ! L'enquête a ciblé des particuliers intéressés par ou impliqués dans des travaux. Ils ont envie que toute la filière leur parle du verre et associent totalement le verre à la fenêtre, en surévaluant même la valeur dans le produit fini.

**Votre démarche s'inscrit-elle dans la logique de la signature de la marque sur les vitrages ?**

**Cela** va au-delà. Notre propos est de développer le marché de la fenêtre, difficile pour nos clients et leurs propres clients. Nous voulons le dynamiser, sans entrer dans une polémique sur les matériaux, en encourageant le particulier à s'orienter sur une demande plus haut de gamme. Il connaît le double vitrage, mais en limite souvent le bénéfice à la performance thermique et acoustique. Résultat : quand il

choisit une fenêtre c'est toujours le produit le moins cher qui gagne. Nous voulons donc lui rappeler que le vitrage isole du froid et du bruit et peut aussi augmenter sa sécurité (retard à l'effraction, protection des personnes, enfants en particuliers), assurer le contrôle des apports solaires ou faciliter le nettoyage des fenêtres. Le verre apporte des fonctionnalités à la fenêtre qui ne sont pas très évidentes pour le consommateur. Renforcer sa connaissance développera les ventes de vitrages à valeurs ajoutées.

**Quels principes ont présidé à la création du site vitrage-fenetre.com ?**

**Autour** de 4 rubriques « comprendre, optimiser, choisir, acheter », nous avons voulu donner envie au consommateur de mettre dans sa fenêtre le maximum de propriétés, c'est-à-dire de confort, en fonction de ses préoccupations. L'enquête Insema les a mesurées : en 1<sup>er</sup>, la thermique, talonnée par l'acoustique (en milieu urbain comme en zone rurale, lotissement par exemple), puis la sécurité anti-effraction, le bris de glace, la protection contre les UV et la fonction nettoyage. L'étude sémantique de dizaines de milliers de questions de particuliers sur plus de 30 forums et blogs a contribué à adapter le site à leurs attentes. Nous leur donnons la possibilité de « comprendre le vitrage pour mieux choisir sa fenêtre ». De fait, nous l'aïdons à créer un véritable cahier des charges du vitrage à choisir en fonction de son exposition. Le site répond aux questions les plus inattendues, sur la condensation dans les bâtiments après un changement de fenêtre par exemple, ou la demande de devis et bien sûr le crédit d'impôt. Il évoque l'histoire de Saint-Gobain, partie intégrante du patrimoine industriel français. Éveiller les esprits au confort multiple facilitera le discours de menuisier pour aborder d'autres sujets que la performance thermique et le prix. Et cette démarche non partisane bénéficie à toute la filière.

**Le site, disponible aussi sur tablette et smartphone, propose des surprises...**

**C'est** indispensable aujourd'hui et nous l'avons conçu pour être parfait sur tous ces formats, y compris pour l'accès aux 2 applications exclusives Glass Compass et Glass dBstation. Sans oublier de courtes vidéos tutorielles ludiques : façon web série, « Fenêtre sur couple » est tourné dans la Maison Multi-Confort Saint-Gobain de Beaucozé. L'internaute peut même télécharger les fiches des produits présentés et en parler avec son menuisier.



*Jeu concours « Merci ma fenêtre », la fenêtre en mode selfie !*

**Comment allez-vous faire connaître ce site ?**

Par un référencement approprié et le jeu-concours organisé en juin dernier : « Merci ma fenêtre ». Celui-ci a inauguré le démarrage d'une campagne de publicité essentiellement virtuelle. Son principe : réaliser un selfie au moment où l'on embrasse le vitrage de sa fenêtre pour la remercier de toutes ses propriétés et uploader sa photo depuis Instagram, Twitter ou son ordinateur sur la page d'accueil du site vitrage-fenetre.com. Les meilleures photos ont fait gagner 1300 € de coaching déco et 300 € de chèques cadeaux Lapeyre. Le site lui-même va s'enrichir au fil du temps en abordant progressivement d'autres questions et s'étendant sur le registre des partenaires menuisiers mis en valeur. Nous allons offrir la géolocalisation de ces partenaires, un service attendu par le consommateur.

**Votre stratégie vise à développer le marché de la fenêtre en valeur et en volume...**

**Expliciter** le confort apporté aux fenêtres par le vitrage favorise la demande de valeur ajoutée. Il peut aussi donner envie de changer ses fenêtres pour bénéficier de tous les atouts du verre, donc augmenter les ventes, notamment en rénovation. Des études ont révélé le lien entre changement de propriétaire et travaux dans le logement : le marché de l'ancien est « frémissant », d'autant qu'il est possible de réaliser les travaux en quelques mois seulement. La reprise commencera par la rénovation ! ■■

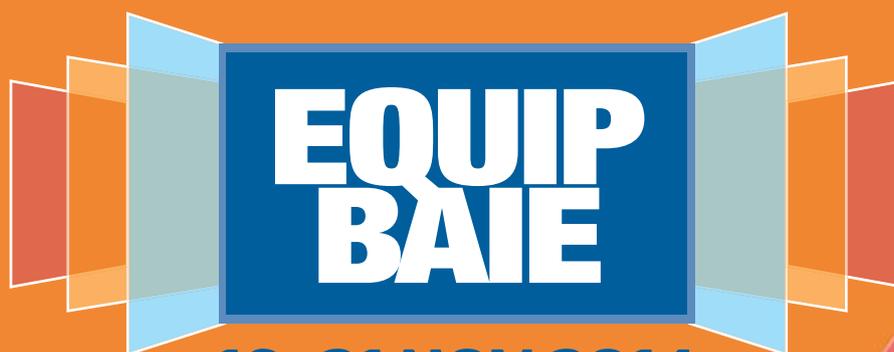
The screenshot shows the website's header with the logo 'Vitrage et Fenêtre.com' and navigation links. The main content area features a large image of a woman opening curtains. Below it, the article title 'LA COMPOSITION D'UNE FENÊTRE' is displayed. The text explains that a window is composed of several elements: the frame (dormant and ouvrant), the glass (double or triple), and the seals. A diagram of a window frame is shown with labels for 'Panneaux ou châssis', 'Châssis', 'Double vitrage', 'Cristal de silice', 'Panneaux de la surface visible', 'Isolation thermique', 'Isolation acoustique', and 'Protection contre les UV'. The article concludes with a list of performance factors: number of panes, type of glass treatment, and pane thickness.

Site vitrage-fenetre.com, composition de la fenêtre.

The screenshot shows the website's header with the logo 'Vitrage et Fenêtre.com' and navigation links. The main content area features a large image of a woman and a child looking out a window. Below it, the article title 'LE VITRAGE' is displayed. The text explains that the glass is essential for enjoying natural light and protecting the interior. It lists the benefits of different types of glass: thermal insulation, acoustic insulation, UV protection, and safety. The article concludes with a list of performance factors: number of panes, type of glass treatment, and pane thickness.

Site vitrage-fenetre.com, comprendre le vitrage.

# LE RENDEZ-VOUS DES PROFESSIONNELS FENÊTRE, FERMETURE, PROTECTION SOLAIRE



**18-21 NOV 2014**

PARIS - PORTE DE VERSAILLES - Hall 1

**NOUVEAUX  
EN 2014!**

Le Forum **Conseil**

Le Forum **Technique**

# Faites le plein d'innovations!

**4 jours pour :**

- Découvrir les dernières innovations en performance énergétique, rénovation, accessibilité, sécurité, domotique, apports solaires, ...
- Rencontrer et échanger dans la convivialité avec tous les acteurs de la profession.



COMMANDEZ VOTRE BADGE GRATUIT  
AVEC LE CODE **VMTYW67** SUR

**[www.equipbaie.com](http://www.equipbaie.com)**

 Reed Expositions

**METAL  
EXPO**

mêmes dates  
même lieu  
100% connecté