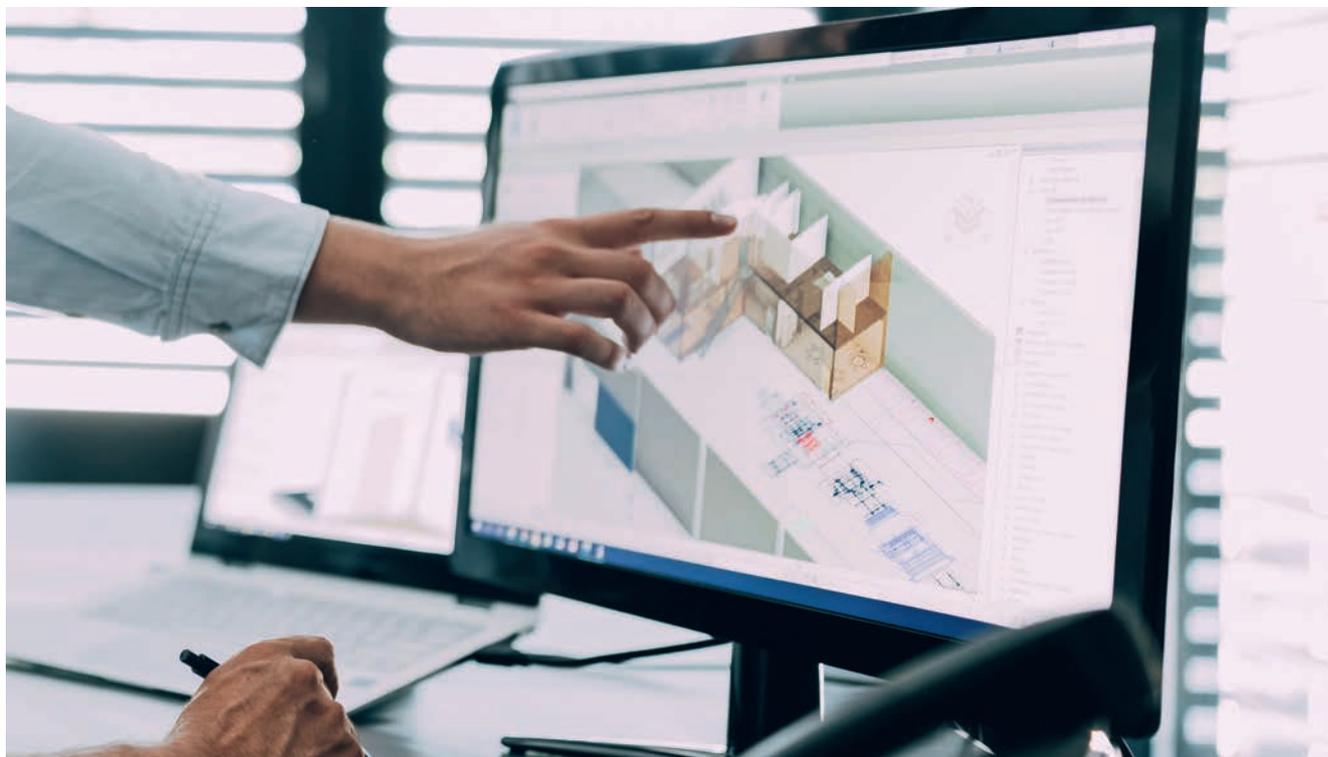


STRATÉGIE

Malerba entre pleinement dans l'ère digitale

TEXTE : LAURENCE MARTIN



L'industriel propose 99% de ses références en objets BIM. @Malerba.

Le digital est au cœur de la stratégie de croissance du spécialiste des blocs-portes techniques métalliques, bois et vitrés. En deux ans, Malerba a bouclé son offre d'objets BIM et en profite pour proposer ses showrooms en mode virtuel sophistiqué. De quoi séduire et accompagner les acteurs de son marché cible, le tertiaire, et contribuer à conforter ses positions sur celui des logements collectifs.



David Palmero, Directeur commercial. @Malerba.

Revendiquant le titre d'acteur de référence sur les blocs-portes techniques métalliques, bois et vitrés, l'industriel rhônalpin, déployé sur onze sites, a enregistré une croissance de 3% à 193 M€ (220 M€ pour le groupe en consolidé). Une performance liée à la consolidation de ses parts de marché dans le logement mais surtout tirée par la croissance sur les marchés du tertiaire et des établissements de santé. Cibles d'une offensive menée depuis plusieurs années, ces marchés sont de gros consommateurs d'objets BIM, « avec des projets importants, techniques, complexes », souligne

David Palmero, directeur commercial. De l'hôpital de Pointe à Pitre au TGI de Paris, l'objectif est identique : « faire gagner du temps aux clients, aux architectes, aux bureaux d'études... ». Le BIM est un outil de prescription pour arriver le plus en amont sur les projets, et ça marche ! « Pouvoir prendre en compte 100% du projet en BIM a clairement fait pencher la balance en notre faveur sur des chantiers clés. » Deux ans après les premières modélisations, l'industriel vient d'annoncer la disponibilité de 99% de ses références – le 1% restant concerne les créations spécifiques. Soit quelque

968 objets BIM Malerba et Montibert « Aujourd'hui, nous constatons que les bureaux d'études sont avant tout demandeurs d'objets REVIT, alors que nos clients réclament des objets REVIT mais aussi des données exploitables pour des logiciels métiers tels que Tekla Structure ou BIM Cloisons », commente David Palmero. « Les demandes qui nous parviennent pour des objets sous ARCHICAD sont plus marginales. Nous sommes en capacité de répondre à 100 % de ces demandes, quel que soit le logiciel utilisé, de l'objet le plus détaillé au plus simple. »

Showrooms virtuels

Autre volet digital de l'accompagnement des clients : le showroom virtuel. Les paysages de Cours-la-ville, entre Lyon et Roanne, ont bien du charme, mais c'est aussi parce qu'ils sont éloignés des grands axes de flux. Dans la foulée de la modélisation des produits, Malerba a donc dupliqué ses deux grands showrooms pour les transporter chez ses clients : celui dédié aux Portes habitat/ERP/tertiaire et celui pour les portes métalliques techniques (PMT/PMIS).

Equipé du casque ad hoc, le visiteur virtuel évolue dans le showroom comme s'il y était, libre de choisir son produit, son huisserie et sa finition, celle du vantail, ses équipements. « C'est le même principe qu'un jeu vidéo, en

plus complexe puisqu'il y a une infinité de combinaisons possibles ! D'ailleurs, de l'avis même des développeurs, il y a un nombre bien plus important de scénarios de configurations pour un bloc-porte (plusieurs millions) que de variantes dans un jeu », explique l'industriel. Le système permet de prendre des photos et de recevoir par mail le descriptif complet des objets paramétrés, que l'on joindra par exemple au dossier d'un projet.

« Ces showrooms virtuels sont une véritable vitrine de prestation tertiaire, note David Palmero. Quand on parle BIM, modélisation, maquette virtuelle avec un client, ils sont la preuve que Malerba est prêt, et prêt aussi à permettre au client de l'expérimenter : ça prouve et ça rassure. »

L'essai feu (presque) en direct

Troisième volet de ces nouveautés digitales : la vidéo immersive en 360° d'un essai feu conduit dans le laboratoire interne Malerba, sur 5 minutes, de sa préparation à sa phase finale. « Beaucoup de professionnels travaillant dans le domaine de la sécurité feu n'ont jamais eu l'opportunité ni de près ni de loin, d'assister à un essai feu réel, car seul le personnel du laboratoire est habilité généralement à assister à l'essai », rappelle l'industriel.

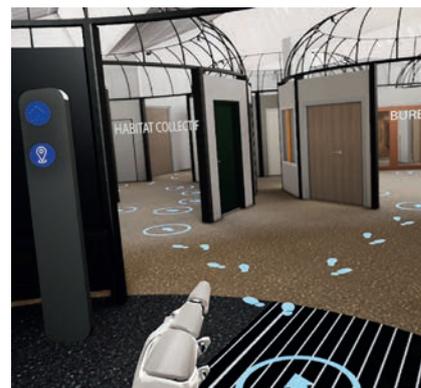
« Nous avons la volonté de faire

partager à tous les professionnels l'expérience d'un essai réel au feu, ce qui nous a rapidement conduits au choix technique d'une captation vidéo à 360°, précise David Palmero. Face à l'accueil enthousiaste, notre équipe Prescription et certains agents commerciaux Malerba ont été dotés d'un Oculus Go pour donner l'occasion à tous professionnels intéressés de découvrir cette expérience dans les mois qui viennent. » Entre 50 et 60 produits sont testés chaque année dans cet équipement clé capable de conduire des essais sur des éléments de grandes dimensions.

Lire aussi les nouveautés Malerba sur le marché des blocs-portes Habitat dans notre dossier spécial Portes d'entrée.



Prêt pour une visite dans l'un des deux showrooms virtuels ! @Malerba.



Des millions de combinaisons possibles accessibles en réalité immersive. @Malerba.



L'essai feu comme si vous y étiez. @Malerba.