



POINT.P ACCOMPAGNE AU QUOTIDIEN LA RÉUSSITE DES ARTISANS

Fort de sa position de leader de négoce multispécialiste, POINT.P est plus que jamais un allié de poids pour les artisans. Afin de les aider à faire face à des enjeux de plus en plus complexes, l'enseigne se repositionne pour accompagner les changements et répondre aux besoins de ses clients. Démarche novatrice d'accompagnement des artisans, tournée unique et exceptionnelle dans toute la France, parcours clients plus intuitifs grâce au digital..., POINT.P continue de déployer ses différents projets pour permettre aux professionnels d'être toujours plus performants et apporter des solutions concrètes aux particuliers à projets.

SE REPOSITIONNER POUR TOUJOURS MIEUX RÉPONDRE AUX EXIGENCES DES ARTISANS ET DU MARCHÉ

Sur un marché en forte évolution, impacté par de forts enjeux stratégiques (rénovation énergétique, réchauffement climatique, accessibilité...), POINT.P se positionne en tant que partenaire privilégié pour permettre à ses clients professionnels de relever les défis de ces transformations.

À partir d'enquêtes réalisées en interne et en externe, POINT.P a mené une réflexion concrète pour aboutir à la création d'un « Manifeste » qui redéfinit les fondamentaux de l'enseigne en 2019.

Avec une promesse affirmée, qui prend en compte les désirs émis par les artisans, mais aussi par ses collaborateurs, POINT.P s'engage sur :

- Toujours plus de réactivité et de flexibilité à moins de 30 minutes des chantiers ;
- Des innovations et des produits de qualité disponibles rapidement ;
- Des services utiles au quotidien ;
- Des conseils et un accompagnement de proximité pour les projets ;
- Une communauté pour améliorer ensemble l'habitat et gagner en compétence.

Dans un même temps, POINT.P remet également à plat son identité visuelle afin d'accroître l'attractivité de la marque et de moderniser l'enseigne. L'enjeu est de dépasser l'ancrage du négoce de gros œuvre et d'attirer de nouveaux clients, notamment les nouvelles générations d'artisans. Avec cette nouvelle signature, « Votre réussite commence ici », POINT.P veut devenir le point de ralliement incontournable de tous les clients pour réussir leurs chantiers et accompagner leur développement.



POINT.P

Matériaux de Construction

LA RÉPONSE PROFESSIONNELLE



POINT.P

VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI

GÉNÉRATION ARTISANS : LE CERCLE D'EXCELLENCE DES ARTISANS DE LA RÉNOVATION

Depuis son lancement en 2017, le succès est au rendez-vous pour Génération Artisans, qui compte aujourd'hui plus de 12 000 adhérents.

Le programme ne cesse d'évoluer et de s'enrichir avec de multiples outils pour :

- **Développer l'activité des professionnels** (Configurateur SOLU+, logiciel de devis et factures Tolteck, site de mise en relation Homly You, programme de primes certificats d'économies d'énergie et financement RénoPrim+, Studio GA...);
- **Les faire progresser** (Tests et innovations, formations, PréventionBTP en direct, MonDocUnique...);
- **Faciliter leur quotidien** (Dynabuy, Valoservices, Appli GA...).

Véritables ambassadeurs de l'innovation et de l'information, les adhérents de Génération Artisans entretiennent un réel esprit de convivialité et d'entraide, accompagnés de leurs référents en agence.

En 2019, POINT.P va encore plus loin en programmant une tournée exceptionnelle dans toute la France.

• Génération Artisans lance son école mobile : G.Académie

POINT.P organise, du 5 mars au 28 novembre, une tournée dans toute la France, baptisée G.Académie. Trois fourgons Génération Artisans silloneront la France : 250 dates, 200 points de vente visités, 500 sessions de coaching organisées, soit 25 000 kilomètres parcourus pour chacun des véhicules... La tournée G.Académie est un programme unique et ambitieux !

Pour POINT.P l'objectif est double :

- Aller à la rencontre des membres de Génération Artisans pour encore mieux les connaître et leur présenter toutes les solutions POINT.P adaptées à leurs besoins ;
- Présenter tous les avantages de Génération Artisans à de futurs adhérents pour les accompagner dans leur métier au quotidien.

Avec la volonté d'accroître la proximité avec les artisans, la G.Académie mise sur des solutions de formation pour sensibiliser les professionnels.

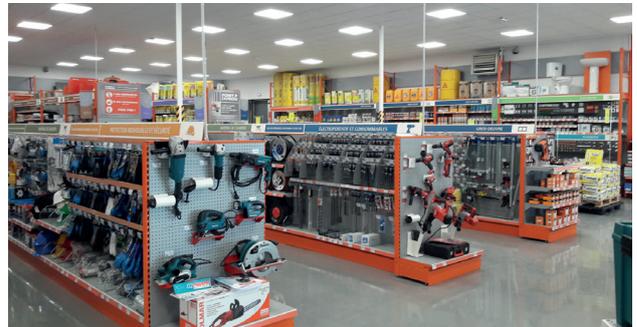
Cela se présentera sous la forme de démonstrations techniques et digitales d'industriels partenaires et une salle de formation sur les services sera dédiée aux adhérents.

Le dispositif de formation mis en place comprend des sessions de 2 h à chaque point de rendez-vous, de 10h à 12h puis de 14h à 16h. Avec 10 à 12 adhérents par séance, les référents Génération Artisans auront l'occasion de faire le tour des services, notamment Solu+, Tolteck et Studio GA et de les faire tester par les adhérents.



DÉVELOPPER DES PARCOURS CLIENTS PLUS INTUITIFS GRÂCE AU DIGITAL

- **POINT.P Express : un concept qui combine disponibilité, proximité et accueil client**



POINT.P Express affiche des résultats positifs et continue son déploiement. Aujourd'hui, POINT.P développe des outils digitaux pour faciliter encore plus leurs parcours.

Une appli pour passer commande en quelques clics !

Grâce à l'appli, il est dorénavant possible de passer rapidement et en quelques clics ses commandes, de chez soi, du bureau ou directement sur chantier. Elle permet de visualiser la disponibilité des produits mais aussi d'avoir accès à ses prix personnalisés. Des flash codes présents dans le catalogue donnent aussi la possibilité de visualiser et de commander tous les produits.

Le Click & Collect pour gagner un temps précieux

A cela s'ajoute un nouveau service de **Click & Collect** qui permet au client de gagner un temps précieux lors du retrait de ses commandes. Une fois la commande passée sur le site Internet ou l'appli, il est informé par SMS de la mise à disposition de ses produits qu'il n'a plus qu'à venir retirer à l'emplacement spécifique.



ZOOM SUR... POINT.P EXPRESS

S'inscrivant dans des zones urbaines, ce format de libre-service répond en priorité aux besoins des artisans, TPE et PME spécialisés dans la rénovation.

Avec l'introduction de nouvelles gammes plomberie, électricité et peinture, ce sont plus de 5 000 articles directement accessibles en rayon qui garantissent aux clients de trouver, en un seul endroit et avec une meilleure disponibilité, tous les produits dont ils ont besoin pour leurs chantiers.

Conçus sur un modèle duplicable dans chaque agence, ces nouveaux formats disposent de repères identiques pour que les artisans s'orientent facilement quel que soit le point de vente où ils se trouvent. Les produits sont répartis par univers, usages et techniques de mise en œuvre et identifiés par une signalétique de couleurs.

En rayon, les vendeurs qualifiés conseillent les meilleures solutions techniques pour chaque problématique. POINT.P Express mise aussi sur un accueil personnalisé avec des espaces confortables où les clients peuvent se détendre, prendre un café, recevoir leurs clients particuliers et, enfin, accéder à tous les services et solutions digitales de POINT.P. Les clients retrouvent aussi tous les produits dans un catalogue dédié POINT.P Express.

• Des showrooms pour aider les artisans à séduire les particuliers

Lancés en 2018, les showrooms POINT.P sont aujourd'hui au nombre de 4 (Herblay - 95 ; Rennes - 35 ; Villeurbanne - 69 et Champagne au Mont d'Or - 69) et se déploient progressivement. Désormais, l'enseigne propose des solutions digitales innovantes pour simplifier le parcours des clients.



Des prises de rendez-vous personnalisées

POINT.P a mis en place un système de **prise de rendez-vous personnalisés** pour les particuliers via le site internet. Grâce à quelques questions, le projet est identifié, puis le rendez-vous fixé. Celui-ci sera confirmé par SMS et par email au client.

Des bornes digitales

Dans chaque showroom, **des bornes digitales** sont mises à disposition pour visualiser son projet. Avec l'aide d'un conseiller ou seul, il est possible de configurer sa future pièce en choisissant ses matériaux. Il suffit pour cela de les scanner. Ils seront immédiatement insérés dans le projet pour mieux se projeter et faire son choix.

ZOOM SUR... LES SHOWROOMS

Les showrooms développés par POINT.P répondent à une double vocation :

- **Aider les professionnels à être plus performants** en mettant à leur disposition un espace de choix, regroupant les meilleures solutions déco et confort, pour leurs clients particuliers ;
- **Accompagner tous les particuliers à projets** à réussir leur chantier en guidant leurs choix, mais aussi s'ils en ont besoin, en les mettant en relation avec les meilleurs professionnels, grâce à la plateforme Homly You.

Grâce à un parcours innovant POINT.P garantit aux clients une expérience projet réussie. Ils ont ainsi à leur disposition :

- Un accueil personnalisé pour les orienter ;
- Des univers produits clairement identifiés pour être immédiatement compréhensibles ;
- Des outils digitaux omniprésents pour simuler, configurer et choisir les produits.

Véritables lieux d'inspiration pour les particuliers, ces showrooms sont également de formidables outils d'aide à la vente pour les artisans qui peuvent y amener leurs clients et faire découvrir les dernières innovations produits et les solutions les plus adaptées à leurs projets.



TÉLÉCHARGEZ LE COMMUNIQUÉ DE PRESSE ET LES VISUELS SUR LE SITE
www.clccom.com

À propos de POINT.P

Principale enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, POINT.P Matériaux de Construction compte 851 agences et 11 000 collaborateurs partout en France. Négocier multi-spécialiste du Bâtiment, POINT.P a pour ambition de fournir à ses clients l'offre de matériaux et de services pour qu'ils construisent facilement et rapidement un habitat économe, confortable et beau.

www.pointp.fr et sur     

À propos de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France) est une filiale du Groupe Saint-Gobain. SGDB France est le premier distributeur de matériaux de construction en France, au service des professionnels et de ceux qui s'investissent dans l'amélioration de leur habitat. Ses principales enseignes sont POINT.P, Cedeo, Asturienne, PUM Plastiques, Sfic, La Plateforme du Bâtiment, POINT.P Travaux Publics, Dispano, Décocéram, Brossette et CDL Elec. Saint-Gobain Distribution Bâtiment France forme un réseau de plus de 2 000 points de vente à travers l'hexagone.

www.sgdb-france.fr et sur     @SgdbFrance

Contacts Presse Point.P :

CLC Communications • Tél. : 01 42 93 04 04 • Jérôme Saczewski • Christelle Grelou • Ingrid Jaunet • Lolita Tcaci
c.grelou@clccom.com • i.jaunet@clccom.com • l.tcaci@clccom.com