



Bonjour à tous.

Je reviens d'un petit tour de France ou j'ai été très bien reçu par tout le monde. Il n'y a pas à dire, la France est vraiment un beau Pays et je m'aperçois que finalement on est tout de même bien accueilli.

Ce qui est rassurant est que partout où je suis allé, on sent que l'économie est bien présente. Des chantiers, des lotissements poussent comme des champignons, sans parler des constructeurs qui sont présents de partout et de nouvelles agences poussent elles aussi comme des champignons.

Tous ses indices confirment la reprise économique dans notre pays, dans le bâtiment, ce qui est pour nous, une bonne nouvelle.

Mais il reste encore le problème des prix, encore bas, malheureusement.

Il y a plus d'inertie pour qu'ils remontent.

Cela est normal dans l'économie; il faut en premier que l'activité redémarre.

La deuxième phase est qu'il y a plus de demandes et donc plus de choix.

C'est à partir de ce moment là que les prix repartent à la hausse.

Ce phénomène économique est toujours le même.

Mais je le répète, il y a une certaine inertie, dont nous ne sommes pas maîtres.

Il faut, malgré tout, en être conscient et se positionner sur les bons marchés, qui sont plus stables et qui ont le plus d'accroissement.

Selon moi, c'est le marché de la construction neuve, en maisons individuelles, lotissements et immeubles collectifs.

Ça tombe bien, car ce sont les marchés qui nous conviennent et dans lesquels nous sommes les plus performants à tous niveaux.

La contrepartie est que ce sont des marchés un peu plus compliqués pour s'y introduire, j'y reviendrai plus tard, dans cette lettre.

Je voudrais aussi aborder quelques points sur notre réseau :

Au début, quand nous avons décidé de créer un réseau, nous n'avions aucune expérience dans ce domaine et nous nous sommes fait conseiller, pour créer un contrat de partenariat commercial.

Et nous avons construit, au fur et à mesure, le concept Artech joint.

Par notre manque d'expérience dans le domaine des réseaux, nous avons fait certaines erreurs et nous avons appris de ces erreurs. L'une d'entre elle, qui nous a le plus pénalisé, est d'avoir fait un mauvais recrutement. Il nous a donc fallu, cette année 2017, nous séparer de plusieurs partenaires qui n'avaient pas leur place au sein du réseau Artech.

Il faut parfois se séparer de certaines personnes pour repartir du bon pied, ça s'est fait !!

Les difficultés que nous avons rencontrées, durant l'année 2017, nous ont un peu freiné dans notre développement.

Ce qui n'a pas empêché de faire de nouveaux recrutements, un nouveau site, une communication renforcée et le projet a court terme, d'un nouvel enduit.



Plus le réseau évolue et plus nous sommes convaincus que la bonne stratégie de clients est bien le constructeur.

Les raisons sont multiples, mais dans la plupart des cas, les raisons sont les suivantes:

- Des clients fidèles dans le temps,
- Des règlements réguliers et fiables,
- Des chantiers rentables par leur configuration,
- Ils cherchent des artisans avec une bonne image,
- Ils cherchent des entreprises structurées,
- Ils ont plus de marge pour payer notre image,
- Des plannings plus suivis,
- Nous sommes plus performants dans la maison individuelle, c'est prouvé ! et encore plus aujourd'hui.

Mais il est un peu plus difficile de rentrer chez un constructeur, les portes sont un peu plus compliquées à passer.

Mais c'est tout à fait faisable, pour preuve dans ma tournée, nous avons eu des rendez vous pratiquement qu'avec des constructeurs.

Je me suis également aperçu que vous aviez du mal à démarcher les constructeurs et que si vous commencez à avoir d'autres clients, vous ne faites plus de démarches chez les constructeurs et vous restez avec une clientèle qui n'est pas forcément la meilleure.

Ce qui fait que dans le temps, vous avez du mal à changer de clientèle.

Malgré que nous ayons toujours le même dialogue, que cette stratégie vous est expliquée sur l'intranet, par écrit, en audio et en vidéo !!

Nous avons mis en place une base de données, libre d'accès sur notre site, mais je m'aperçois que peu d'entre vous y vont pour apprendre ce que l'on vous transmet, ce qui a forcément un impact négatif dans votre entreprise.

À notre sens, vous considérez que 100 % de votre travail fait toute la différence.
Seul 50 % du travail sur le terrain contribue à la bonne réussite de votre entreprise.

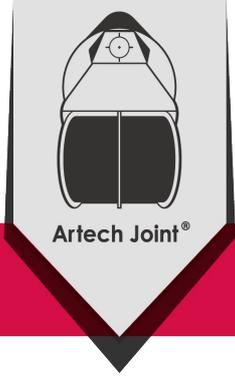
La réussite de notre concept est constituée de 50 % de réussite sur terrain et de 50 % de réussite sur la valeur ajoutée que nous apportons à nos clients, par rapport à nos clients.

Si tout le concept Artech Joint a été créé sur ces bases, c'est que ce concept fonctionne sur ces bases en appliquant à la lettre les 100 %.

Il n'y a aucun intérêt à rejoindre une marque pour ne pas suivre son concept, ou si c'est le cas, c'est juste par opportunité.

Le problème est que l'opportunité n'assure en aucun cas votre réussite avec nous.

Si nous avons des prix plus cher que la plupart de nos concurrents, si nous avons des partenariats nationaux avec des constructeurs, si nous avons une réputation nationale, si nous avons une communication nationale, si les industriels nous permettent d'avoir notre marque d'enduit, si nous sommes enviés de beaucoup d'entreprises ce n'est pas par hasard!!!



Non, ce n'est pas par hasard, mais c'est 100 % de l'ensemble de notre concept qui fait la différence et en aucun cas du hasard !!

Plus nous communiquons, plus nous sommes représentés sur le territoire et plus nous prenons les bonnes parts de marché.

Nos concurrents n'arrivent pas à comprendre comment nous faisons, qu'est ce qui fait que nous avons des prix plus cher et que de plus, nous avons des prix en direct chez les constructeurs.

Cette différence vient tout simplement de notre concept, mais si seule, une partie du concept est appliquée, vous aurez beaucoup moins de chance de réussir.

Si vous avez rejoint Artech Joint c'est pour avoir un ensemble de choses, pour aller plus vite que les autres et être les premiers.

Mais si vous faites le tri dans le concept et que vous n'en appliquez qu'une partie, nous ne pouvons pas vous assurer que votre entreprise fonctionnera.

Tous les mois, vous rémunérez la marque pour différents services.

Il vous faut donc vous en servir. Si vous avez du mal sur certains sujets, nous sommes là pour vous accompagner.

Il vous faut être demandeur car nous ne pouvons pas deviner vos problématiques ou autre. Nous ne sommes pas voyants ou médiums.

Nous remarquons également, que très peu d'entre vous, vont et connaissent tout ce qui est sur l'intranet. Tout, ou pratiquement toutes les réponses à vos problématiques y sont. Tout le cheminement de notre concept y est. Tout votre métier y est, sans aller régulièrement sur cette base de données, vous ne pouvez pas être aussi performant que ce que vous souhaiteriez.

Il se peut malgré tout, qu'il manque des supports d'explication pour mieux vous aidez.

Je vais faire prochainement une formation en ligne sur comment se vendre.

Si vous avez des idées de support que vous aimeriez traiter, faites nous en part.

En conclusion, prenez toute conscience que votre réussite ne dépend pas que de votre travail sur terrain et que si vous n'apprenez et appliquez pas l'autre partie, vous n'avez plus que 50 % de chance de réussir, la balle est dans votre camp !!

Nous allons, durant l'année 2018, mettre, une grosse communication en place sur les réseaux sociaux. C'est aujourd'hui une bonne manière de communiquer.

La vidéo est vraiment en vogue, c'est pour cela que plus nous vous ferons de reportages vidéos, et plus, cela contribuera à votre notoriété d'entreprise et a l'apport de nouveaux prospects.

Pensez bien, à nous envoyer un maximum de photos de vos chantiers, ça ne vous coûte rien, mais peut beaucoup vous rapporter. Il nous est difficile de vous mettre en avant si nous n'avons rien à publier de vous ou de vos chantiers. C'est logique.



Au travers de vidéos, nous allons essayer de réunir différents jointeurs pour créer une sorte de syndicat des jointeurs, afin de pousser la profession à relever ses prix. Pour cela, je vais, au travers des vidéos, donner quelques conseils, juste assez pour susciter l'envie et par la même occasion, faire de la pub pour Artech.

À ce sujet, je vous invite aussi à vous abonner à notre chaîne et à y participer, y inviter des gens que vous connaissez. C'est votre chaîne et la faire découvrir au plus grand nombre vous rapportera bien évidemment !

Votre participation à faire connaître la marque est dans votre intérêt, prenez-en bien conscience.

Nous allons avoir de nouveaux enduits à notre marque. Nous avons trouvé un industriel qui nous fait des enduits avec notre formule, propre à Artech Joint. Nous n'aurons qu'une sorte, pas d'allégé. Le prix sera proche du blanc que nous avons actuellement. Nous pensons qu'il sera quelques centimes moins cher, mais très peu. Vous aurez la livraison gratuite à partir de 5 palettes, avec la bande et bandes armées comprises. Les cartons de bande et bande armée seront également au nom d'Artech joint. Dans un premier temps, les seaux seront floqués avec une étiquette et si l'enduit nous convient pleinement, nous les ferons imprimer rapidement.

Nous pensons avoir 4 à 6 nouveaux concessionnaires en 2018. Il y en a déjà 3 qui sont dans les tuyaux, mais rien de sûr à 100 % pour le moment.

Nous allons aussi essayer de faire d'autres contrats de partenariat avec des constructeurs. Plus nous serons nombreux et plus les constructeurs nous feront confiance.

Vous savez que si vous avez le moindre problème technique sur chantier, vous pouvez contacter Florent, qui est disponible pour vous accompagner. Si vous avez une bonne connexion sur chantier, vous pouvez vous appeler en vidéo pour qu'il puisse analyser le problème dans l'instant.

Ne nous dites pas que vous avez perdu du temps parce que vous n'avez pas pensé ou osé appeler Florent.

Vous avez accès à un technicien, 5 jours sur 7, pour vous aider. C'est à vous d'utiliser ce service en cas de problématique sur terrain.

Catherine est très réactive pour tous vos problèmes administratifs, gestion, plannings Le mercredi, si vous souhaitez la contacter, faites-le sur son portable et non sur le fixe du bureau.

Pour ma part, vous connaissez mon rôle et je reste également disponible pour toute demande de votre part.

Malgré tout cela, vous êtes chef d'entreprise et vous devez avoir un rôle et un comportement de vrai chef d'entreprise. Il faut se battre, être bon et réactif, et ne pas baisser les bras ou abandonner pour le moindre problème.



Vous avez un concept pour vous aider, 3 personnes d'expérience pour vous accompagner, un métier sans devis ni trop d'administratif, peu d'investissement et la cerise sur le gâteau, une économie qui n'a pas été aussi fleurissante depuis plus de 10 ans.

N'oubliez pas que quand nous avons créé Artech Joint en 2010, nous étions dans le plus fort de la crise. Des dépôts de bilans à tour de bras.

En 8 ans, en pleine crise, voilà aujourd'hui ce qu'est devenu Artech Joint avec plus de 70 employés formés sans vous compter vous, bien sur .

le n° 1 du joint de plaques de plâtre en France.

Le premier réseau national de ce genre.

Tout est devant nous, aujourd'hui, nous sommes les premiers à avoir fait ça.

Comment ne pas réussir dans ce concept !!

Il faut s'arracher et tout casser !

Le marché de la construction individuelle ne pourra pas se passer de nous d'ici 5 ans, si nous avons tous les mêmes stratégies et objectifs.

Nous sommes les n°1 en France et nous le resterons et nous nous rendrons indispensables.

Nous comptons pleinement sur vous.

Manu