



## Laurent ASTAIX - Directeur Marketing & Communication

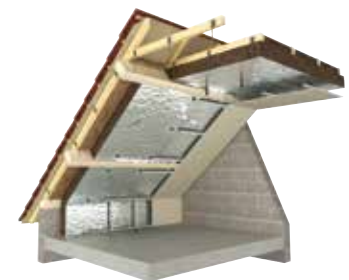
Créé en 1932, KNAUF est un Groupe familial de dimension internationale en fabrication de matériaux et de systèmes de construction, qui propose des solutions complètes pour le bâtiment.

**Laurent ASTAIX est le Directeur Marketing et Communication pour le marché France de KNAUF INSULATION, la branche Isolation en laine minérale** qui représente au total 5 000 personnes, sur 37 sites répartis dans 15 pays.

La particularité de l'offre KNAUF INSULATION, société plutôt jeune par rapport au Groupe KNAUF, est de proposer, au marché du neuf et de la rénovation, des produits fabriqués sur la base du liant **ECOSE®TECHNOLOGY, qui est un liant à base végétale sans formaldéhyde ajouté, ni acrylique, ni composés phénoliques. Dans sa composition, les dérivés pétrochimiques font place à des matières premières végétales.**

Les matières premières végétales sont transformées en un liant pour fibres minérales extrêmement puissant. Le processus est breveté à l'échelle mondiale, et, dès 2009, toutes les usines du groupe ont remplacé le liant classique par le liant à base végétale **ECOSE®Technology.**

## ► Une ÉTUDE QUALITATIVE associée à un ACCOMPAGNEMENT CONSEIL pour PERFORMER dans le LANCEMENT de ses PRODUITS



> **Laurent Astaix, Directeur Marketing & Communication, nous livre ses convictions**

**en tant que Responsable de l'intelligence marché :**

« Mon objectif est simple : **avoir une vision concrète et régulière de nos Clients pour adapter notre stratégie**, éduquer nos forces de vente afin de proposer les meilleures solutions, les faire connaître et satisfaire ainsi nos Utilisateurs.

Pour comprendre à chaque instant nos Clients, nous effectuons régulièrement des études en interne et faisons également appel à des prestataires extérieurs sur des études quantitatives ou qualitatives de grande envergure et plus représentatives.

C'est dans ce contexte que nous avons fait appel à COHESIUM et rencontré Etienne ROUSSEL.

**Le choix de COHESIUM pour trois raisons :**

- Sa notoriété auprès du bâtiment

- Sa connaissance du monde de la construction à travers notamment une étude menée annuellement sur le Libre-Service Négoce (LSN)
- L'approche transversale de COHESIUM, qui permet après l'étude, de nous accompagner dans la mise en œuvre des recommandations présentées lors de la restitution. Ceci représente un intérêt fort et déterminant pour nous en termes de gain de temps, de cohérence dans le projet, tout en étant challengés par des Experts à toutes les phases du projet.

**Avoir le tout en un est rare dans notre domaine d'activités.**

**Comment ça s'est passé concrètement ?**

J'ai contacté au départ Etienne ROUSSEL pour échanger sur l'étude LSN en lien avec la conception d'un projet à élaborer. Au cours de notre échange, il m'est apparu la nécessité d'avoir une meilleure vision des attentes de notre cible Artisans, de mieux les comprendre, de connaître leurs retours sur nos produits innovants comme RT+.

COHESIUM a répondu à nos attentes en coordonnant **six FOCUS GROUP de 8 à 10 personnes, sur 4 régions auprès de popu-**

**lations professionnelles difficiles d'accès.**

La restitution du rapport a confirmé nos intuitions => mieux faire connaître nos produits **ECOSE®TECHNOLOGY** à travers une communication appropriée à la cible, car pour ceux qui nous connaissent, nos produits sont de vraies innovations qui font la différence auprès de nos Clients et de leurs Clients.

**Un second enjeu en cours avec COHESIUM :**

Nous attendons beaucoup de cette expertise complémentaire de COHESIUM qui sera de nous **challenger sur l'axe communication à travers un plan de relance et de valorisation** de notre gamme écologique, tels que RT+.

Le défi de COHESIUM est de nous aider à **vulgariser notre offre produits en nous sortant de la technique**, et de trouver les bons arguments de vente et les meilleurs outils de communication pour nos forces de ventes, et ce afin de toucher les cibles Clients Utilisateurs.

Avec Etienne ROUSSEL, nous avançons sereinement, à travers des échanges constructifs. Il se met au niveau du client, il est abordable et accessible. Des atouts supplémentaires pour réussir pleinement cette nouvelle mission compliquée qui consolidera notre partenariat. »