



► Une étude d'image  
pour mieux  
**COMMUNIQUER & FAIRE**  
de la **PROSPECTIVE**



**Emmanuel DECHATRE,**  
**Directeur Recherche & Marketing**



En 2020, MACC dont le siège est à CHÂTELLERAULT fête ses 60 ans d'existence.

Cette société familiale de 120 personnes est présente en France et en Europe (Benelux, Italie, Espagne, Grande Bretagne et Allemagne). Positionnée sur la conception-commercialisation de matériels originaux et innovants de qualité et haut de gamme pour les artisans du bâtiment, MACC a deux particularités :

- Le développement des produits est fait exclusivement en interne,
- Leur commercialisation passe uniquement par un réseau propre de vente directe.

Les clients sont plutôt des TPE du bâtiment situés en zone rurale ou péri-urbaine.

De ce fait, le business model de MACC, repose avant tout sur la proximité avec les artisans et l'approche haut de gamme à travers la démonstration des produits.



> Emmanuel  
**Dechatre, Directeur  
Recherche &  
Marketing** ajoute :

« Mon métier consiste essentiellement à rentrer en contact avec les artisans pour comprendre leurs attentes et leurs besoins. Nous effectuons donc des études de marché très qualitatives avec des entretiens en face à face auprès des différents corps d'état du bâtiment.

**Pour quelle raison avoir fait appel à COHESIUM ?**

Nous devons mener un baromètre d'image ce qui nécessite une démarche quantitative, ce qui n'est pas dans notre ADN. J'avais eu l'occasion de rencontrer Etienne ROUSSEL lors de manifestations au sein de la filière BTP animées par COHESIUM, et j'avais pu apprécier **leur notoriété et leur expertise dans le domaine du bâtiment.**

Ce fut donc l'opportunité pour moi de leur confier cette mission.

**Comment s'est déroulé l'accompagnement COHESIUM ?**

Une réunion avec COHESIUM, nous a permis tout d'abord de bien définir les objectifs de ce baromètre : faire « un état des lieux de notre image », afin de mieux communiquer auprès de



notre cible et aussi faire de la prospective en vue d'identifier de nouvelles pistes d'évolution. Ensuite, des questionnaires ont été élaborés puis validés par nos soins avant d'être administrés par téléphone. Nous avons ensuite récupéré les données à l'issue du rapport de l'étude.

**L'atout de COHESIUM est de bien connaître notre cible et le vocabulaire propre à notre**

**métier grâce à sa bonne connaissance du bâtiment** sans compter sa capacité logistique d'appels. J'ai pu apprécier également le suivi de l'avancement et les bons échanges lors du débriefing notamment sur la prospective, avec des recommandations pertinentes sur les souhaits et les services complémentaires à apporter à nos clients ainsi que sur l'évolution de nos produits.

Etienne ROUSSEL et Stanko SVILAR ont su comprendre notre besoin, bien gérer le projet et répondre à nos desideratas. Tous deux ont une bonne vision du terrain, parlent le même langage que nous et il y a eu une bonne réactivité de part et d'autres.

**La balle est maintenant dans notre camp**

Charge à nous en effet de communiquer sur ce baromètre (en interne comme en externe), et d'anticiper d'éventuels changements en se servant stratégiquement de cette restitution.

Et peut-être que je ferai appel à nouveau à COHESIUM en fonction des points d'analyse relevés sans attendre le prochain baromètre d'image.

**COHESIUM a une vraie expertise dans notre domaine que je préconise. »**