

MAGAZINE

# filière pro

GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

## Fournisseurs d'énergie :

Qualifioul soutient la démarche RGE  
des membres de son réseau

## Efficacité énergétique :

Evohome : Honeywell invente la régulation  
la plus intelligente du marché

## Fabricants :

Chauvin Arnoux , A.O. Smith,  
Delta Dore, Climalife...

## Chantier :

Équilibrer simplement un circuit  
de chauffage ancien

N°33 - Août-Septembre 2014  
ISSN 1967-0303 - 8.00 €

**CHAPPEE**  
TOUT LE CHAUFFAGE 

AU SERVICE DE

LA FILIÈRE THERMIQUE

■ TECHNIQUES

STATIONS

500

■ AGRÉÉES

RESPECT DE

LA DISTRIBUTION

RADIATEURS

CHAUDIÈRES SOL

GROUPE  
INDUSTRIEL  
EUROPÉEN

CHAUDIÈRES MURALES

POMPES À CHALEUR

POINTS DE  
400  
VENTE  
PARTENAIRES

GAZ

FIUOL

SOLAIRE

Voir page : 15

[www.chappee.com](http://www.chappee.com)

Dossier - Équipements aux granulés : un marché à saisir

# Chauvin Arnoux aborde la filière génie climatique et sanitaire

Le spécialiste français de la mesure met en avant son réseau commercial dédié à la distribution professionnelle, en particulier dans le cadre des grossistes en génie climatique et sanitaire. Auprès de cette filière, Chauvin Arnoux entend développer fortement sa présence. Explications avec Pascal Bonnouvrier, chef de marché distribution.



**Pascal Bonnouvrier,**  
chef de marché distribution.

## *Filière Pro – Quels sont vos savoir-faire au service du génie climatique et du sanitaire ?*

**Pascal Bonnouvrier** – Outre une expertise en matière de mesure des grandeurs électriques, Chauvin Arnoux est aussi spécialiste de la mesure de température, de l'hygrométrie, de la vitesse et des débits d'air, sans oublier de la thermographie infrarouge. Nous maîtrisons également l'approche de l'efficacité énergétique pour optimiser les consommations, grâce à des solutions de mesure et d'acquisition de données. Plus récemment, Chauvin Arnoux a développé un savoir-faire autour de la qualité de l'air intérieur. En septembre, nous lançons notamment un capteur de CO<sub>2</sub>, température et hygrométrie capable aussi d'acquies les données mesurées.

## *Comment abordez-vous les professionnels du génie climatique ?*

**Pascal Bonnouvrier** – Historiquement implanté dans la filière électrique, c'est par ce biais que nous touchons les professionnels du génie climatique et du sanitaire. Cependant, depuis 2013, Chauvin Arnoux marque sa présence en distribution dans le cadre de cette filière. Une façon de toucher plus directement nos clients.

## *Adoptez-vous ici une position de challenger ?*

**Pascal Bonnouvrier** – Oui, car nous abordons depuis peu cette nouvelle filière via son canal de distribution propre. Mais nous

n'en sommes pas moins spécialistes de la thermométrie et de l'hygrométrie depuis plus de quarante ans ! À ce titre, notre catalogue témoigne d'une vraie gamme.

## *Quels sont vos objectifs au travers de votre nouveau canal de distribution ?*

**Pascal Bonnouvrier** – Nous avons là une forte volonté de développement. L'objectif de croissance en nombre de points de vente est de 25 % à la fin de 2015.

## *Comment êtes-vous organisés sur le terrain ?*

**Pascal Bonnouvrier** – Notre réseau commercial dédié à la distribution se compose de douze personnes. Chacun a pour mission d'animer et de fidéliser les points de vente en s'appuyant sur son expertise technique et son approche commerciale. L'équipe apporte aux distributeurs les outils d'aide à la vente, tels que documents, vitrines, PLV..., sans oublier plus largement les missions d'animation des points de vente. Nous appliquons auprès de la filière génie climatique et sanitaire les méthodes éprouvées avec la filière électrique. Cette double diffusion nous permet d'optimiser les déplacements et les tournées de nos commerciaux. Globalement, nous sommes organisés selon trois équipes : les commerciaux dédiés à la distribution, douze prescripteurs itinérants et douze commerciaux en back-office. Ces équipes abordent à la fois les

marchés de l'électricité, du génie climatique et du sanitaire. Ce mécanisme permet de constituer douze trinômes bien en phase avec leurs marchés.

## *Comment l'élargissement de la mission de vos commerciaux s'est-il effectué ?*

**Pascal Bonnouvrier** – Dans le cadre des cycles de formation que nous leur dispensons, nos commerciaux ont suivi une session en génie climatique, au cours de laquelle ils ont chacun été préparés techniquement et commercialement à l'approche directe de cette nouvelle filière. Ils ont pu affiner leurs connaissances déjà acquises auparavant sur ce thème. Nous programmons d'ailleurs une prochaine session dédiée à la mesure du taux de CO<sub>2</sub> dans les bâtiments, en lien avec les développements de notre offre sur la qualité de l'air intérieur.

## *Être présent auprès de la filière génie climatique relève-t-il de spécificités ?*

**Pascal Bonnouvrier** – Il faut prendre conscience que le génie climatique fait plus souvent l'objet d'actions de maintenance et de dépannage. De fait, les distributeurs doivent assurer une plus grande largeur de stock sur les produits concernés. Par ailleurs, notre objectif est de rendre plus visibles nos produits auprès des professionnels qui se rendent dans les agences des distributeurs. ■

*Propos recueillis  
par Michel Laurent*



*Testeurs VAT, pincés ampèremétriques, multimètres numériques, détecteurs de câbles, ampèremètres, caméras infrarouges, enregistreurs de CO<sub>2</sub>... un exemple de l'offre Chauvin Arnoux proposée à la distribution. Le spécialiste français de la mesure maîtrise également la mesure des paramètres sur l'air intérieur.*