

DOSSIER SPÉCIAL

VENTE À DOMICILE,
CES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

VENTE A DOMICILE : CES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

PARTENARIAT REDACTIONNEL

LA VENTE DIRECTE DU SUR-MESURE POUR LA
RENOVATION ET L'ISOLATION

Par Scribeo - Mis à jour le 17/01/2022 à 11:30

Publié le 17/01/2022 à 09:56

f

🐦



Depuis plus de 45 ans, Thévenin SA utilise la vente directe dans le secteur de l'isolation et de la rénovation de la maison. Si l'entreprise intègre le digital, elle reste fidèle à ce canal de vente. Nous avons rencontré Nicolas Soucier, Directeur Général.

Vous pouvez nous retracer l'histoire de l'entreprise Thévenin ?

En 1974, Daniel Thévenin, thermicien de formation, fonde son entreprise éponyme. Naturellement, il se spécialise dans l'isolation. Au fur et à mesure qu'il rencontre ses clients et les professionnels, de nouveaux besoins vont se dessiner et devenir des opportunités pour son entreprise. Il va ainsi se spécialiser dans une nouvelle activité : la rénovation thermique et tout ce qui concerne l'enveloppe de la maison.

En 45 ans, nous avons développé une gamme de produits qui associe les innovations technologiques et techniques. Aujourd'hui, nous proposons trois grands métiers : ouvertures / fermetures – isolation – peintures / ravalement. Notre singularité, c'est notre expérience associée à un service clé-en-main assuré par nos équipes afin d'accompagner nos clients dans leurs projets de rénovation. Aujourd'hui, l'entreprise compte 460 collaborateurs, répartis sur les 3/4 du territoire national (hors grand quart Sud-Est), au sein de sept grandes Directions régionales. Nous réalisons près de 60 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel.

Pourquoi avoir fait le choix de la vente à domicile ?

En 1973, c'est le premier choc pétrolier : les coûts de l'énergie flambent et les particuliers doivent faire face à une augmentation sensible de leurs factures. Jusqu'alors, les maisons neuves étaient mal isolées. Le confort thermique à moindre coût devient alors une priorité et les opportunités du marché de l'isolation étaient donc considérables.

L'approche directe sans intermédiaire nous a permis de nous développer rapidement, car elle répondait à un besoin réel. Cette méthode a largement convaincu notre fondateur, Daniel Thévenin. Son appétence pour cette méthode commerciale et ses aptitudes en la matière lui ont permis de développer l'entreprise tout en préservant cette approche directe auprès des particuliers. Le groupe Thévenin s'est engagé dans ce sens en étant membre actif de la Fédération de la Vente Directe, FVD, depuis sa création. Aujourd'hui encore, et même si notre modèle est en perpétuelle évolution, la vente directe permet de concilier le conseil personnalisé et la proximité.

L'aménagement du domicile et des extérieurs ont été largement
plébiscités par les Français. Votre tout nouveau produit est une réponse
à cette tendance ?

Tout à fait, la maison a toujours été un lieu privilégié. C'est notre lieu de vie, mais aussi un investissement patrimonial ; les Français y sont très attachés. Le premier confinement a été un révélateur pour nombre de particuliers, des améliorations qui pouvaient être apportées à leurs maisons. Des travaux souvent retardés, pour de multiples raisons, sont devenus prioritaires dès lors que l'on passait toute la journée chez soi. Et puis, il y a eu, en effet, l'émergence de nouveaux modes de vie : le développement du télétravail, le sport à la maison, les loisirs créatifs, le désir d'indépendance d'un adolescent, un besoin d'une pièce pour recevoir ou tout simplement faire un investissement locatif (très prisé aux abords des villes, notamment étudiantes, ou dans les zones touristiques).

C'est dans ce contexte que nous avons créé le LODJ. Un espace de vie indépendant et personnalisable de 20 m² qui s'insère parfaitement dans le jardin et permet une utilisation quasi sans limite en fonction de ses besoins et de ses envies. Le LODJ est installé en 10 jours, nous assurons un conseil et un accompagnement clés-en-main tout au long du projet. Les démarches administratives sont prises en charge (déclaration préalable). Par rapport à une construction traditionnelle, le LODJ est une alternative qui permet de gagner en délai, en respectant l'environnement (pas de dégradation du jardin) et en qualité de fabrication (isolation thermique, phonique, menuiseries aluminium...).

Depuis 1974, l'entreprise Thévenin a toujours été à la pointe des
innovations. Comment avez-vous intégré le digital à votre canal de vente
historique ?

Par une présence accrue sur le web, les réseaux sociaux et les médias d'une manière générale. Nous cherchons à gagner en visibilité pour être mieux référencés et être sollicités directement par des prospects avec des besoins identifiés ou des projets à affiner. Le développement de partenariats avec des marques complémentaires de notre produit est également un axe de développement. Notre entreprise bénéficie d'une solide expérience et d'un savoir-faire important et reconnu, notamment auprès de nos clients et plus globalement dans la profession. À l'heure où beaucoup d'entreprises naissent dans le digital, ajouter cette corde à notre arc, tout en capitalisant sur notre proximité avec nos clients, est une véritable force que nous espérons bien faire fructifier. Dans tous les cas, notre métier, dont le LODJ, en est un parfait exemple : il nécessite un conseil personnalisé pour adapter au mieux le projet aux attentes du client.

Est-ce que vous pensez recruter en 2022 ?

Nous **recrutons en permanence**. Cette année, les priorités seront orientées sur des postes de techniciens-poseurs, mais nous recherchons également des formateurs (commercial et technique), des téléconseillers / relation clients ou encore un ou une chargé(e) QHSE (Qualité – Sécurité – Hygiène – Environnement).

[En partenariat avec Scribeo]



REGARDER LE DIRECT



CHAMPIONNAT D'EUROPE

Euro 2022 de handball : la

France bat la Serbie (29-25)

et se qualifie pour le tour

principal



CORONAVIRUS Covid-19 :

vers la fin du variant Omicron

en France ?



MUSIQUE Françoise Hardy :

des nouvelles sur son état de

santé



COVID-19 Pass vaccinal : le

projet de loi définitivement

adopté, le Conseil

constitutionnel saisi



DISPARITION Lucienne

Moreau (Groland, Le Petit

journal) est décédée