



SEINE-ET-MARNE Un show-room de savoir-faire

A Lognes, entre ses deux centrales à béton et son laboratoire de développement de produits, Béton Solutions Mobiles (BSM) a investi, en fin d'année dernière, dans un show-room de 800 m². « Nous étions identifiés par nos clients comme une entreprise capable d'apporter des solutions très techniques, et donc plutôt dirigée vers les gros chantiers, indique Philippe Tibère, président de BSM. Mais nous avons aussi une grande connaissance des bétons décoratifs, avec des bétons phosphorescents, miroirs... Il nous fallait un moyen de communiquer sur ces savoir-faire. Le show-room était l'outil idéal. » Joutant le laboratoire de développement des produits, le show-room permet aussi de faire le lien avec la capacité de BSM à produire des bétons formulés à la demande. « Pour des entreprises, mais aussi pour des particuliers et des collectivités, nous pouvons fabriquer



Le show-room de BSM permet aux clients de découvrir les différentes possibilités de création qu'offre l'entreprise.

des bétons de couleur, de texture ou de granulats très différents. C'est Julien Sanchez, responsable qualité chez nous, qui a pensé ce show-room, intégrant des notions de voirie, de bétons verticaux, d'intégration urbaine avec des tags... C'était important de mettre en valeur la diversité de nos solutions. Et nous y sommes, je pense, parvenus. » Ce nouveau lieu, qui devrait être un outil formidable d'un point de vue commercial, a été inauguré juste avant Noël, avec une centaine d'invités.