

Athmer x Contact Business

Comment un expert du bâtiment s'appuie sur Contact Business pour piloter sa prescription et accompagner ses partenaires commerciaux.

Athmer & Régis Corvisier en bref

Secteur : Protection de portes — 2nd œuvre du bâtiment

Produits : Anti-pince-doigts, plinthes automatiques pour portes

Profil utilisateur : Régis Corvisier — expert terrain avec plus de 35 ans d'expérience dans l'univers de la porte aet de la quincaillerie

Usage CB : Prescription, veille projets, suivi commercial

Utilisateur CB depuis : Plus de 10 ans

Un usage terrain particulièrement poussé

Après plus de 35 ans dans l'univers de la quincaillerie et de la porte, Régis Corvisier continue aujourd'hui d'accompagner Athmer dans son développement commercial en France.

Utilisateur convaincu de Contact Business depuis plus de 10 ans, la plateforme est devenue, au fil des années, un véritable outil de travail quotidien pour identifier les projets, suivre les acteurs clés du bâtiment et alimenter les équipes commerciales avec des informations qualifiées.

«C'est un super outil de travail. Parmi les plateformes que j'ai testées, c'est celle qui répond le mieux à mes besoins terrain.»

Régis Corvisier

Le défi : prescrire sur tout le territoire sans démultiplier les équipes

Dans le secteur du 2nd œuvre du bâtiment, la prescription est un travail de fond, qui peut s'étaler sur plusieurs années — Régis Corvisier cite lui-même l'exemple d'un chantier prescrit en 2009 et livré en 2015 pour le stade du Racing 92 à Nanterre. Le véritable enjeu n'est donc pas seulement d'identifier un projet, mais d'être présent au bon moment, auprès du bon interlocuteur, avec la bonne information.

Or, la France compte plus de 32 000 architectes, des milliers de bureaux d'études et d'économistes. Sans outil de ciblage, la prospection peut rapidement devenir chronophage : recherches manuelles, annuaires, déplacements, appels à froid... avec beaucoup de temps passé à identifier les bons acteurs.



« Avant Contact Business, je cherchais les architectes dans les Pages Jaunes. Mais on ne savait pas toujours s'ils travaillaient sur de la maison individuelle, du tertiaire, du second œuvre, ni même s'ils étaient encore actifs. On pouvait perdre plusieurs jours. »

Régis Corvisier

La réponse Contact Business : cibler, filtrer, prescrire et transmettre

Une plateforme utilisée au quotidien

Régis Corvisier utilise Contact Business quotidiennement pour suivre les nouveaux projets, filtrer les informations utiles et organiser ses actions de prescription par secteur géographique.

La plateforme lui permet de transformer un volume important de données en informations directement exploitables pour préparer ses démarches commerciales et alimenter les échanges avec les équipes terrain.

« Plus tu passes du temps dessus, plus tu es efficace. »

Régis Corvisier



Les fonctionnalités qu'il exploite en profondeur :

- **Filtrage avancé par mots-clés métier** — pour cibler les projets, entreprises et prescripteurs réellement pertinents selon l'activité suivie.
- **Recherche par stade d'avancement** — étude, travaux en cours, travaux terminés — pour intervenir à chaque phase du projet
- **Historique des chantiers par entreprise** — pour préparer les rendez-vous avec une vision claire des chantiers déjà réalisés ou suivis par un bureau d'études, un architecte ou une entreprise.
- **Accès aux DCE** — pour suivre les consultations, analyser les cahiers des charges et vérifier la présence éventuelle des produits prescrits.
- **Export Excel et PDF** — pour structurer les informations, organiser le suivi et les partager facilement avec les équipes ou partenaires concernés.

« Quand tu arrives chez quelqu'un en connaissant déjà ses projets récents, ça change complètement l'échange. »

Régis Corvisier

Une plateforme au cœur du travail de prescription

Ce qui distingue l'usage de Régis Corvisier, c'est sa capacité à transformer les données disponibles dans Contact Business en actions commerciales concrètes. À partir des filtres, des mots-clés et des secteurs géographiques, il organise les informations par priorité, par typologie de projet et par stade d'avancement. Les données deviennent ainsi directement exploitables pour préparer les prises de contact, les rendez-vous et les relances terrain.

Pour démontrer la valeur de la plateforme, Régis Corvisier s'appuie sur des exemples concrets de projets et de DCE dans lesquels les produits suivis apparaissent grâce au travail de prescription mené en amont. C'est cette capacité à relier la donnée projet à des opportunités commerciales réelles qui rend l'outil particulièrement utile dans son quotidien.

« La prescription, c'est un travail de longue haleine. Mais quand un poseur nous appelle parce qu'un architecte a prescrit nos produits, ça veut dire qu'on a fait du bon boulot. »

Régis Corvisier

Un ambassadeur naturel sur le terrain

Régis Corvisier ne se contente pas d'utiliser la plateforme : il en parle naturellement autour de lui. Lors de certains échanges avec des bureaux d'études ou des partenaires, il présente la manière dont il exploite Contact Business pour retrouver l'historique des projets, identifier les bons interlocuteurs et préparer ses actions.

Son argument est simple : une information bien ciblée permet d'agir plus vite, plus précisément, et avec une meilleure connaissance du contexte projet, un retour sur investissement visible immédiatement.

« Il suffit parfois d'un exemple concret de chantier pour comprendre la valeur de l'outil. »

Régis Corvisier

Des résultats concrets sur le terrain

> 20 h

gagnées chaque mois
par rapport à une prospection
manuelle via annuaires ou
recherches dispersées

15 +

DCE avec prescription obtenue
permettant de suivre la présence
des produits dans les cahiers
des charges et de mesurer l'impact
du travail de prescription

9 à 10 / 10

note de satisfaction
et une recommandation naturelle
auprès de son réseau
professionnel

Ce que Contact Business change concrètement

- **Une prospection plus ciblée** — Régis intervient avant même que la maîtrise d'ouvrage soit définie, en contactant les architectes, bureaux d'études ou économistes concernés en amont
- **Un historique chantier exploité en rendez-vous** — arriver chez un bureau d'études ou une entreprise avec une connaissance de ses projets récents permet d'engager un échange plus concret et plus pertinent.
- **Une approche plus structurée pour les équipes terrain** — Les données peuvent être organisées par secteur géographique, typologie de projet ou stade d'avancement afin de faciliter les actions commerciales. « Le travail est déjà largement préparé par la plateforme. »
- **Une valeur démontrable sur le terrain** — les projets identifiés, les DCE suivis et les prescriptions détectées permettent de relier l'usage de la plateforme à des opportunités concrètes.
- **Une prise en main simple et évolutive** — Pour Régis Corvisier, l'un des grands points forts de Contact Business reste la simplicité d'utilisation. « C'est très facile d'utilisation. Et plus tu l'utilises, plus tu découvres de possibilités. » Il souligne également la richesse des filtres disponibles ainsi que les évolutions régulières de la plateforme. Régis estime aujourd'hui exploiter pleinement les fonctionnalités utiles à son activité.



« La mise à jour de début d'année a vraiment apporté une nouvelle dynamique à la plateforme. Par rapport à l'ancienne version, l'évolution est très nette. »

Régis Corvisier

Une relation de confiance construite sur plus de 10 ans

Régis Corvisier connaît Contact Business depuis plus d'une décennie. Au fil du temps, une relation de proximité s'est construite avec les équipes. Il appelle l'équipe support régulièrement — non pas parce que la plateforme est complexe, mais parce qu'il cherche à aller encore plus loin dans son usage. Il fait remonter ses idées d'amélioration directement, et suit avec attention chaque mise à jour.

Cette écoute et ces évolutions régulières participent pleinement à la valeur perçue de l'outil.

« Quand j'ai une idée ou un besoin, je peux en parler directement avec l'équipe. »

Régis Corvisier



En trois mots, Régis Corvisier résume la plateforme : simplicité, puissance de filtrage, richesse des informations. Une formule directe, issue de plus de 35 ans de terrain et de plus de 10 ans d'utilisation quotidienne de la plateforme.

Vous vendez dans le 2nd œuvre du bâtiment ?

Quincaillerie, menuiserie, acoustique, équipements techniques, protection de portes : Contact Business aide les professionnels du bâtiment à identifier les bons projets, approcher les bons prescripteurs et structurer leurs actions commerciales dès les premières phases d'étude.

[Demandez une démonstration personnalisée de la plateforme Contact Business](#)

