



Tous les candidats à la construction ou à la rénovation le confirmeront : ce qui importe, c'est le contenu. Belisol, leader sur le marché belge des châssis et portes, a trouvé en *Je vais Construire & Rénover* le partenaire idéal pour transmettre ce contenu, sous la forme d'une édition tête-bêche avec double couverture, deux sens de lecture et 40 pages de contenu en plus.

## DEUX MAGAZINES EN UN

Belisol est une entreprise qui veut donner de l'inspiration, raconter une histoire... Andres Lesire, Marketing Manager : « Pour faire cela, une publicité ordinaire ne suffit pas. Nous sommes plus que de simples vendeurs de châssis et portes. Quand quelqu'un pense à construire ou rénover, nous voulons lui donner des informations, de l'inspiration. »

**Le marché des châssis et portes compte beaucoup d'acteurs. Qu'est-ce qui permet à Belisol de se distinguer ?**

**ANDRES LESIRE** : « C'est un marché très agressif, mais Belisol réussit à s'y positionner en belle place. Nous fêtons nos 40 ans l'année prochaine. Cette longévité est un atout en soi, car nous avons accumulé des trésors de connaissances, développé un réseau d'une centaine de sites dans trois pays, et offrons indirectement de l'emploi à mille personnes. Je dis 'indirectement' car nous fonctionnons avec des franchises. En Belgique, nous sommes les leaders du marché, avec quarante sites. Notre force est d'être un 'réseau apprenant'. Lorsque nous faisons une installation à Ostende, Liège ou Amsterdam et que nous découvrons de nouvelles possibilités, nous le communiquons à tout le groupe de distributeurs, métreurs, poseurs, vendeurs... Collectivement, nous devenons donc plus intelligents chaque jour. Belisol a l'avantage de sa taille et de sa proximité. Travailler à grande échelle signifie un gros volume et une large gamme de produits en PVC, en aluminium et en bois, alors que beaucoup de nos concurrents ne proposent que le PVC, l'aluminium ou le bois. Chez Belisol, cela n'a pas d'importance que le client préfère tel matériau ou tel autre. Nous pouvons faire le meilleur choix avec lui, et le cas échéant combiner des matériaux. Notre priorité est de bien le conseiller. Quant à notre proximité, elle offre l'avantage que l'on peut nous trouver 'derrière le coin'. Nous travaillons avec des entrepreneurs locaux chez qui les clients ont la garantie de recevoir un très bon service. »



**LEADER DU MARCHÉ SUR TOUS LES FRONTS**  
**Quelles sont vos plus grandes réalisations à ce jour ?**

« Belisol est le leader du marché, et nous devons être des leaders sur tous les fronts. Cela vaut aussi pour le marketing, la vente, les nouvelles applications... Nous y consacrons beaucoup d'efforts, chaque jour, avec une équipe de marketing de sept personnes. Depuis quelques années, nous ne nous contentons plus de nous intéresser uniquement aux clients finaux dans nos actions. Nous sommes aussi très attentifs à nos distributeurs, aux entrepreneurs. Cela nous permet de constater ce qui marche ou ne marche pas dans le showroom. En matière de marketing aussi, nous sommes un réseau 'apprenant'. »  
« Comme nous estimons que le contenu est quelque chose de très important, nous avons lancé il y a trois ans le magazine Belisol, qui paraît deux fois par an. Nous avons énormément de références, d'expériences que nous pouvons partager sur différentes plates-formes. Le magazine contient des reportages passionnants où nous 'entrons' littéralement chez les clients finaux. Nos franchisés donnent le magazine à leurs clients et à des architectes, et nous avons pas mal de gens qui le commandent sur le site. Notre présence à Batibouw est elle aussi assez récente. »

« Notre toute dernière concrétisation est le renouvellement de notre site Web, qui est devenu très interactif. Plutôt que de clamer combien nous sommes grands et forts, nous proposons vraiment aux visiteurs ce qu'ils recherchent : de l'inspiration, plus de mille références, plus de trois mille témoignages, une bibliothèque d'articles et de vidéos... »

**UN MESSAGE CRÉDIBLE**

**C'est cette nouvelle philosophie de marketing qui vous a mené à cette campagne originale avec Roularta Media ?**

« Nous connaissons évidemment Roularta depuis des années, mais je suis toujours en quête de nouveauté. Nous avons pas mal cogité. D'une part nous avions déjà notre propre magazine, et d'autre part je trouvais qu'une publicité 'ordinaire' n'était pas suffisante. L'idée était donc de soit jouer le jeu à fond, soit ne rien faire du tout. Roularta Media nous a fait plusieurs propositions et suggestions créatives articulées autour d'un intéressant plan média à 360°.

Il y a d'abord eu le numéro Batibouw de *Je vais Construire & Rénover* en février, avec en tête-bêche un 'best of' de 40 pages tirées de notre propre magazine. Ce genre de tête-bêche n'avait encore jamais été fait. Le magazine a été imprimé à 59.700 exemplaires, ce qui est fantastique car les gens qui achètent *Je vais Construire & Rénover* le conservent longtemps. Ce n'est pas un quotidien avec une durée limitée. Quand il touche son cœur de cible, il reste longtemps sur la table du salon. Ce que confirme cette approche, c'est non seulement que Belisol fournit les meilleurs produits, la meilleure garantie et le meilleur service, mais aussi que Belisol a une histoire crédible à raconter. Et pour cela, une publicité ordinaire ne suffit pas. Certainement pas dans un magazine de niche comme *Je vais Construire & Rénover*. Ce magazine n'est acheté que par des gens qui vont construire ou rénover, et ces gens ont besoin de contexte, d'inspiration et d'information. »

« Nous avons été très satisfaits, et je suis certain que c'est le cas aussi de Roularta qui a ainsi pu proposer beaucoup de contenu supplémentaire aux lecteurs de *Je vais Construire & Rénover*. Et ce n'est pas un *one shot* : l'approche à 360° signifie qu'il y aura encore en parallèle une campagne d'e-mails, des flyers, une enquête sur les résultats de nos actions... »



NELE KEYAERT  
ACCOUNT MANAGER

**A la recherche de médias puissants au service de votre marque? Nos titres de construction vous assurent un plan média assaisonné.**

*Souhaitez-vous atteindre de façon originale votre cible de Belges adeptes de la construction et de la rénovation?*

Prenez contact avec  
[nele.keyaert@roularta.be](mailto:nele.keyaert@roularta.be)  
ou 02 467 57 40.

**Roularta Media**



Attention guaranteed.

## JE VAIS CONSTRUIRE & RÉNOVER

EST LU PAR DES GENS QUI VONT CONSTRUIRE OU RÉNOVER. CES GENS ONT BESOIN DE

**CONTEXTE, D'INSPIRATION ET D'INFORMATION**

Andres Lesire - Marketing Manager Belisol