

## Concept vente de produits d'ÉTANCHÉITÉ

Le marché : Les produits d'étanchéité pour le bâtiment sont de plus en plus demandés dans la zone Afrique Subsaharienne et Centrale. En raison du climat humide et de deux saisons de pluies fortes, ces produits qui préservent la santé et le bon aspect de la construction ainsi que la santé et le confort de l'habitant (moisissures, champignons) prennent de plus en plus d'importance chez les prescripteurs et les constructeurs.

**Les différents produits** : Il existe pour chaque partie d'un bâtiment à protéger un ou des produits adaptés :

LES TOITURES ► Membranes bitumineuses ou SEL (Système Étanchéité Liquide)



LES FACADES ► Peinture imperméabilisante ou mortier spéciaux

LES FONDATIONS ► Émulsions ou adjuvants

LES MÛRS ► Mortier de réparation



LES SALLES HUMIDES ► SEL (Système Étanchéité Liquide) ou mortier d'imperméabilisation

## Concept vente de produits d'ÉTANCHÉITÉ

### De quoi avez-vous besoin pour lancer cette activité dans votre région ?

- Un intérêt certain pour la construction et ses techniques ainsi qu'une âme d'entrepreneur
- Un local d'environ 40 m<sup>2</sup> pour présenter les produits et accueillir les clients
- Un stock pour achalander régulièrement le magasin et pouvoir livrer les chantiers importants

### Que fournissons nous pour que ce concept devienne une réussite ?

- Vous aurez comme partenaires 3 usines certifiées et expérimentées dont vous distribuez les produits
- Vous serez formé sur place en Tunisie sur les produits, la technique et le commercial
- Vous recevez un soutien marketing fort (Façade magasin en Aluco-bond, Page Facebook dédiée et managée, Fiche Techniques, etc.)
- Vous bénéficiez d'un soutien technique pour les projets lourds ou de grande envergure



**Quels sont les produits que vous distribuerez dans votre zone d'influence ?** Nous avons sélectionné une vingtaine de produits qui couvrent pratiquement toute la problématique d'étanchéité dans la construction neuve et la réparation du à des infiltrations par exemple.

**Est-ce que mes prix de vente seront compétitifs ?** Grâce à notre expérience sur les marchés africains, nous pouvons assurer un prix de vente final 30% moins cher que la concurrence à qualité égale.

Pour plus d'infos sur ce partenariat :

Mr Abid Faycal  
[f.abid@tat-negoce.com](mailto:f.abid@tat-negoce.com)  
Tel : 00216 29 319 169