



Charpente Mortier bâtit sa stratégie commerciale

Mots-clés :

[Atelier](#), [Collectif](#), [Commercial](#), [Commerciaux](#), [Communication](#), [Compétences](#), [Conseil](#), [Développement](#), [Economie](#), [Entreprises](#), [Information](#), [Marketing](#), [Optimisation](#), [Perfectionnement](#), [Pratique usuelle](#), [Prospection](#)

-
-
-
- |
-

"Nous devons repenser la façon de valoriser nos savoir-faire" – David Mortier, Saint Martin du Mont

Depuis 1839, l'entreprise [Charpente Mortier](#) a fait évoluer son offre de "charpentier" à "spécialiste de la construction de maison à ossature bois". *"Notre expertise se prête aussi bien au neuf qu'à la rénovation en favorisant, dans la mesure du possible, des matériaux naturels et bioressourcés avec un approvisionnement issu de la filière courte*, décrit David Mortier à la tête de l'entreprise familiale depuis 2004, et de citer : *" le bois provient du Haut-Bugey, les tuiles de Sainte-Foy-l'Argentière et le bardage d'une partie de la vallée d'Azergues"*.

David Mortier explique que comme ce fut déjà le cas pour son père *"c'est mon père qui m'a transmis le virus du métier"*. Aujourd'hui l'entreprise emploie 10 personnes pour un chiffre d'affaires de 1 million d'euros. 6 générations se sont transmises un savoir-faire qui a traversé les années sans perdre en qualité, à l'image d'une tuile retrouvée sur un chantier de Saint Martin du Mont et signée par Henri Mortier [arrière-grand-père] en date du "9 juillet 1912".

Malgré cette notoriété, David Mortier a décidé de réorienter son action commerciale : *"Les modes de consommations changent. Nous devons repenser la façon de valoriser nos savoir-faire pour continuer à se développer sur de nouveaux marchés"*.

Malgré des connaissances en marketing, l'entrepreneur a pris contact avec la CCI de l'Ain pour suivre l'Atelier Technique Commercial (ATC). Parmi le cycle proposé, un ATC avait trait au marketing. *" Pour l'instant je n'ai suivi que celui-ci. Même si on est concentré, il faut rester attentif aux actions proposées par la CCI de l'Ain qui permettent de lever le nez du guidon*

, plaisante-il ; et de reprendre plus sérieusement, "*cet atelier m'a remis en mémoire certaines notions et m'a éclairé pour mieux structurer ma démarche commerciale et marketing*". En plus de cette rencontre avec un conseiller de la Chambre, David Mortier fait un point régulier sur l'état d'avancement et les résultats de sa nouvelle démarche commerciale. Grâce à cet atelier, il a "*acquis une meilleure connaissance des prospects et des devis*" ce qui lui a permis de déployer très rapidement sa nouvelle stratégie commerciale.

[Retour aux témoignages](#)

URL source: <https://www.ain.cci.fr/temoignages/charpente-mortier-batit-sa-strategie-commerciale>