

Bonhomme Bâtiment prend l'accent du Sud !

Si Bonhomme Bâtiment est une entreprise dont la renommée est bien établie sur le Bassin Valentinois, son expertise fait d'elle le partenaire idéal de réalisations sur la Grande Vallée du Rhône. Des parts de marché qui se sont développées progressivement depuis 2009, grâce à la confiance des clients du territoire qui eux-mêmes avaient des projets en direction du sud. Histoire d'une entreprise familiale qui fait son chemin sur la route du soleil !



LES DEFIS DANS LE SANG DES COLLABORATEURS

Si le développement de **Bonhomme Bâtiment** est en route depuis de nombreuses années, les fabuleuses capacités de **relever des défis** de la part de ses **collaborateurs** ont amplement participé à élargir leur **terrain de prédilection**.

Et comme dans la vie, ce sont souvent des **histoires de rencontres** et d'**aventures humaines aux ambitions partagées** qui ont permises ce **développement**. **José FARIA**, **conducteur de travaux historique** du Groupe Bonhomme fait parti de ces acteurs qui invitent la société montilienne à **goûter aux projets du Sud**. Il a su saisir des **opportunités au bon moment**, et créer des **réseaux de confiance** qui se **développent**.

Il n'en faut pas tant à **Bonhomme Bâtiment** pour relever des **challenges** qui nourrissent l'**expérience**. *"Si j'aime garder mon ancrage à Montélier, siège de l'entreprise, c'est pour mieux piloter les projets et organiser mon action commerciale terrain dans le grand sud. Nous avons la chance sur ce bassin Valentinois, d'être à un carrefour magique de proximité de nos clients sur ce terrain de jeu de la Grande Vallée du Rhône."* précise José FARIA.

PASSER DU STADE D'ARTISAN À CELUI D'ARTISAN INDUSTRIEL

Au fil du temps l'entreprise familiale **BONHOMME** a su se **développer** sans **renier** ni ses **racines**, ni ses **valeurs**. En développant son **expertise**, ses **capacités humaines, techniques** et **organisationnelles**, l'entreprise a trouvé son **modèle** : Celui de devenir un **"artisan industriel"** et intégrer le **meilleur des deux mondes**. La valeur de la **relation humaine**, qui participe au plaisir d'entreprendre, tout en **accélérant les méthodes**, la **qualité** et les **capacités de production** qui permettent de répondre à de **grands projets**. Tout ceci s'est fait progressivement, profitant des diverses **certifications de qualité** pour bâtir leur modèle.

LA CONFIANCE DES PARTENAIRES DU TERRITOIRE

Le professionnalisme des **réalisations** est la pierre angulaire pour imaginer sortir des **sentiers battus**. Le **Groupe Bonhomme** a ainsi accompagné les nouveaux **développements de clients du bassin valentinois** avec qui ils ont su construire en confiance.

Ainsi, comme l'indique **Henri de VILLERMIN**, client historique, représentant de la marque **Mercedes** avec 720 personnes sur 15 sites : *"**Nous sommes ravis de pouvoir compter sur l'expertise du Groupe Bonhomme, un partenaire fiable, loyal et transparent, pour nous accompagner dans nos développements territoriaux. Ils ont une parfaite connaissance des conditions de succès, pour réaliser des garages dans les conditions optimales de sécurité pour nos clients comme pour nos collaborateurs. C'est grâce à la qualité de leurs réalisations sur le territoire qu'il nous a semblé évident que Bonhomme Bâtiment était notre meilleur partenaire pour nos projets de Montélimar, Avignon, Sète...**"*

CONTRACTANT GENERAL : UN INTERLOCUTEUR POUR TOUS CORPS D'ÉTAT

Bonhomme Bâtiment, développe de nombreux chantiers en tant que **contractant général**. Les clients bénéficient ainsi d'un **interlocuteur unique** pour **piloter** l'ensemble du projet, dans le plus **grand respect** de la **qualité des sous-traitants**, des **coûts** et des **délais**.

Une opportunité complémentaire pour répondre à des **marchés sur des territoires élargis**, de pouvoir piloter les projets avec la **qualité habituelle** du Groupe, tout en développant ses **expertises** avec des **partenaires sous-traitants au plus près des réalisations**.

L'entreprise **Bonhomme Bâtiment** ne cache pas ses ambitions de devenir un **interlocuteur privilégié** de la **conception** et la **réalisation** de **bâtiments à structures métalliques**, pour l'industrie, les secteurs tertiaires et agricoles.

L'entreprise emprunte désormais la **route du soleil** pour répondre aux **attentes** de ses **clients** et aux **ambitions de l'entreprise** de faire **briller la marque Bonhomme** sur la **Grande Vallée du Rhône**.