

# Parole d'installateur !



On vous donne la parole !  
M. Guerin nous parle de son activité.

M. GUERRIN  
AAP Multiservice  
France



## Depuis quand êtes-vous client Bft ?

Je dois dire depuis récemment, quelques mois, je ne saurais vous donner la date exacte.

## Quelle est votre spécialité ?

Mon entreprise est multi service, ce qui signifie que je n'ai pas vraiment de spécialité, mais propose des prestations aux entreprises uniquement. Je vends des prestations de service aux entreprises pour la maintenance du bâtiment extérieur et intérieur. J'ai donc une activité plutôt variée. J'avais en réalité quelques demandes ponctuelles, en automatismes, auxquelles je ne pouvais jusque-là pas répondre, car je ne disposais d'aucun produit de ce métier. J'ai donc décidé de développer ce secteur de gamme en m'associant avec une marque-fabricant, de manière quasi-exclusive, afin de pouvoir proposer des prestations sur le contrôle d'accès. Mon idée est aussi de pouvoir développer mes ventes sur ce marché, maintenant que je dispose des produits.

## En quoi les produits Bft correspondent-ils à vos besoins ?

Je travaille actuellement uniquement sur les accès collectifs, donc gamme Building. J'ai cependant appris que vous aviez aussi des produits dédiés à la gestion de parking et des flux (barrières, bornes, ...) et ceci pourrait être un secteur sur lequel je souhaiterais me développer, afin de proposer des prestations à valeur ajoutée à mes clients.

## Pourquoi nous avoir choisi, qu'est-ce qui vous a séduit chez nous ?

Je connaissais déjà la marque, avec une image de sérieux, de qualité et de fiabilité. Les produits sont parfois un peu complexes, mais une fois formé, je me suis senti très à l'aise. J'avais de très bons échos sur Bft et c'est pourquoi j'ai décidé de tenté l'aventure, mais ce qui m'a le plus décidé est le support technique. Mon commercial Frédéric Bombrault m'a vraiment permis de passer le cap, grâce à sa grande connaissance des produits et au vrai support technique dont j'ai besoin. Je sais que je peux compter sur lui en cas de besoin et ne pas être baladé d'un service téléphonique à un autre, comme on peut le trouver ailleurs.

## Qu'attendez-vous de la marque Bft dans votre activité ?

Proximité et formation : pour moi l'accompagnement est une vraie clé et la possibilité d'être formé régulièrement sur les produits me rassure et me permet de me projeter pour continuer mon développement.