

Découverte

MODUL'R : la solution cabine de douche modulable signée SANSWISS

Technique

Décryptage de l'installation de la balnéo Saphir de GRANDFORM

Tendance

Le retour en force du carreau ciment par CERABATI



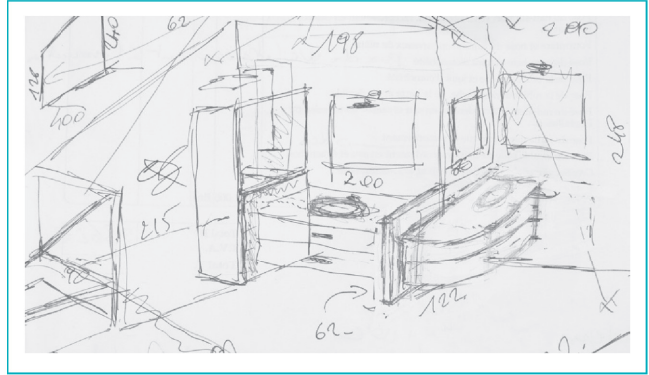
Dossier

GROHE SMART EXPERTS

Le programme de fidélité PRO by GROHE

UN ARTISAN QUI VOUS PARLE NATALE DE SANCTIS

Pour ce second numéro du Mag Pro, nous avons donné la parole à **Natale DE SANCTIS, entrepreneur en Meurthe-et-Moselle**. Cet artisan clé en main, véritablement passionné par son métier, nous a livré ses habitudes, ses produits phares et quelques conseils. Focus sur sa dernière réalisation.



Mag Pro : Natale, comment démarre un projet de salle de bains avec l'entreprise DE SANCTIS ?

Natale De Sanctis : Tout d'abord, on prend rendez-vous avec le client chez lui, car **une analyse de son intérieur va nous permettre de cerner ses goûts et le style de salle de bains dont il rêve**. Au départ, je rentre dans sa pièce d'eau, je balaye de gauche à droite et sa future salle de bains se dessine dans ma tête. Ensuite, je l'écoute, étudie ses envies et lui pose des questions. Pour finir, **je lui fais un schéma et lui apporte mon expérience pour faire les bons choix**.

MP : On a le sentiment que la première approche est vraiment basée sur le conseil, non ?

NDS : C'est évident ! **Dans 90% des cas**, le client a des demandes assez basiques. Sa connaissance produit n'est bien sûr pas la même que nous, donc **nos conseils sont très importants**. À nous de l'orienter vers des possibilités auxquelles il n'avait pas pensé qui lui permettront d'apprécier davantage sa future salle de bains. Ça peut aller du positionnement d'une prise de courant au choix de la paroi de douche.



Société : Entreprise DE SANCTIS

Artisans : M. Natale DE SANCTIS
M. Williams LARRA

Adresse : 7, impasse Saint Nicolas
54840 GONDREVILLE

Tél. : 03 83 62 35 42

Corps de métiers : Aménagement de salle de bains - Carrelage - Plomberie - Installateur Conseil

Actif depuis : 1995

Salle Espace Aubade : DUPONT-EST Maxéville

AVANT / APRÈS



Meuble Crescendo de Decotec / Robinetterie douche Showerpipe E360 de Hansgrohe / Robinetterie lavabo PuraVida de Hansgrohe
Mosaïque receveur Dune / Carrelage Greta de Tau Ceramica

MP : Et pour le choix du produit final, intervenez-vous auprès du client ?

NDS : Pour chaque chantier, je m'impose une chose : accompagner le client en salle, le plus souvent le samedi matin. Mon intervention est surtout basée sur les produits de mise en œuvre. Par exemple, **pour l'étanchéité d'une douche, je ne travaille qu'avec de la natte Kerdi de Schlüter Systems.** J'ai testé plusieurs produits et celui-là est à mon sens le produit parfait. Pour les produits sanitaires, généralement, le client fait son choix mais il m'arrive parfois de l'orienter vers d'autres produits équivalents qui me semblent plus judicieux.

MP : Comme tout artisan, vous devez avoir vos marques fétiches ?

NDS : Évidemment. Pour la robinetterie, je travaille à 95% avec Hansgrohe. En hydrothérapie, ils sont pour moi les meilleurs. De plus, je complète souvent la collection avec un mitigeur Pura Vida et les clients en sont vraiment ravis. Pour les parois de douche, **je suis un grand partisan de Sanswiss.** Surtout dans une réalisation comme celle-ci où nous avons besoin d'une paroi sur mesure, Sanswiss a des techniciens spécifiques qui viennent sur le chantier et qui s'occupent de tous les détails pour fabriquer le produit parfait pour la configuration demandée. Enfin pour le carrelage, je fonctionne essentiellement avec Tau Ceramica. **Toutes les marques font des bons produits mais Tau est le choix numéro 1 des clients en matière d'esthétique.**

MP : Vous mentionnez les techniciens Sanswiss, vous pouvez nous en dire un peu plus ?

NDS : Pour un artisan, c'est super ! Bien sûr, quand vous posez des parois standards, sans contraintes particulières, on peut se débrouiller seul. Mais dans des configurations spécifiques, l'expertise de la marque est un vrai plus pour nous. Ça nous permet d'apporter une garantie supplémentaire au client.

MP : Et chez Espace Aubade, qu'est-ce qui vous facilite la vie ?

NDS : **Chez Espace Aubade, le top c'est la livraison !** Vous passez votre commande et ils vous livrent directement sur votre chantier. **C'est un gain de temps énorme.** De plus, ils respectent les délais donc c'est un vrai confort pour un artisan. La seconde chose, **c'est la gestion des complications.** Dans notre quotidien, on peut être confronté à une rupture de stock ou un délai non respecté par le fabricant. À chaque fois, les conseillers Espace Aubade nous trouvent une solution rapidement.

MP : On vous sent passionné par votre métier. Comment le faites-vous transparaître dans votre travail ?

NDS : **Notre principale préoccupation, c'est la qualité.** On sait très bien qu'un client mécontent fait plus de bruit qu'un client satisfait et le bouche-à-oreille étant très fréquent dans notre secteur d'activité, on s'efforce toujours de faire un travail impeccable. Tout d'abord, **on respecte les lieux dans lesquels on travaille** en protégeant les sols, y compris ceux qui se trouvent sur notre passage. On rentre chez les gens, dans leur intimité, donc on évite au maximum de salir l'ensemble de la maison. Ensuite, dans notre pose, on fait en sorte d'être minutieux. **Pour le carrelage, on pose avec une grande précision, surtout lorsque l'on fait les joints.** Dans le cas d'un carrelage posé parfaitement avec des joints mal réalisés, le rendu final n'est pas beau. Lorsqu'on pose un carrelage sur un support déformé, la réalisation parfaite des joints vous donnera un rendu parfait. Enfin, **respecter les délais qu'on annonce au client.** Lorsqu'il se lance dans la réalisation d'une salle de bains complète, cela va bouleverser ses habitudes. Avec un dépassement de délai, le client sera irrité, même si le résultat final est réussi.

MP : Merci pour ces échanges, avez-vous une dernière chose à partager ?

NDS : Nous sommes convaincus que pour faire ce travail, il faut être passionné. Je pourrais parler de mon travail pendant des heures et je pense qu'au final, ça se ressent dans ce qu'on fait au quotidien.

