

**1957**

Naissance à Toulouse

**1975**

Intègre les équipes de commerciaux du Livre de Paris — Hachette

**1981**

Il entre chez Bordas comme directeur régional des ventes

**1988**

Il entre chez Larousse

**1990**

Il redevient commercial pour une entreprise spécialisée dans la rénovation de façade

**1995**

Il crée son entreprise, Espace Façades

**2003**

Il fonde CB Évolution et lance la marque Vertikal

**2015**

Christian Badia cède les rênes d'Espace Façades à son fils pour se consacrer au développement de la franchise Vertikal



AB

**Christian Badia.** Après avoir cédé il y a deux ans son entreprise à son fils, Espace Façades, cet autodidacte se consacre au développement de la franchise Vertikal qu'il a créée, une marque de revêtements extérieurs.

## À la verticale

« **A**rtisan de sa propre réussite » : le parcours de Christian Badia colle parfaitement à la définition du self-made-man. Ce Toulousain, père de deux garçons dont l'aîné a pris sa succession à la tête de l'entreprise familiale Espace Façades, a grandi selon son propre aveu dans « un milieu très modeste » avant de percer sur le plan professionnel, d'abord dans l'édition, puis dans la rénovation de façades. Une reconversion originale et réussie : aujourd'hui, Christian Badia est à la tête de Vertikal, une marque de revêtements extérieurs haut de gamme écolabellisés, fabriqués en France et vendus sur tout le territoire national à travers un réseau d'une vingtaine d'applicateurs franchisés, à l'origine de la création d'une centaine d'emplois. La réussite n'empêche pas cet esprit libre de se soucier de nos aînés, puisqu'il est également le fondateur de l'association Une façade pour la vie, qui récolte des fonds en faveur des personnes âgées en difficulté, et dont la marraine est la chanteuse Jean Manson. Un engagement loin d'être mineur, puisque l'association récolte via les dons des membres du réseau Vertikal, plus de 12 K€ par an.

Alors que le jeune Christian Badia déteste l'école – il profite assidûment

des installations sportives du collège plutôt que des enseignements de ses professeurs –, curieusement, c'est le livre qui va changer sa vie. En 1975, à 18 ans, après avoir raté son CAP d'électricien auto, il répond à une alléchante petite annonce dont il a encore en mémoire le libellé : « si vous voulez gagner 200 F/jour, venez à telle adresse ». L'éditeur Le Livre de Paris-Hachette recrute des commerciaux pour diffuser au porte-à-porte ses encyclopédies. Il coupe ses cheveux longs, emprunte une veste à un cousin et troque son jean brodé love & peace pour un pantalon en Tergal et le voilà retenu... Christian Badia se souvient aussi de son premier salaire : « 5 197 F, soit trois ou quatre fois le Smic de l'époque. Je me suis dit que je tenais quelques chose ! » C'est le début d'une longue aventure dans l'édition. Sa carrière dopée par ses excellents résultats, le jeune commercial brûle toutes les étapes : chef des ventes à 19 ans, directeur d'agence à seulement 23 ans. « J'ai toujours aimé le sport, la boxe notamment. Je ne voulais pas perdre. Et puis j'ai appris très tôt le contact : vers 10-12 ans, je vendais toutes les BD que je pouvais glaner, sur le marché, à Saint-Sernin, pour me faire de l'argent de poche ». Mais à la question de savoir si l'on naît vendeur, Christian Badia

oppose un non catégorique. « Certains ont des prédispositions, mais sans travail et les fondamentaux du métier, à savoir les techniques de commercialisation, on ne peut pas compter sur son seul talent, pour réussir. » D'ailleurs, c'est en s'appuyant sur son expérience de manager et les « excellentes méthodes de vente » apprises notamment chez Le Livre de Paris qu'il enseigne aujourd'hui à l'IUT Tech de co de l'Université Paul Sabatier.

En 1988, alors qu'il est passé d'Hachette à Bordas, le cadre se voit proposer un pont d'or par Larousse. Impossible de refuser. Pourtant, avec l'apparition des cd-rom, l'année marque « le début de la fin de l'édition », résume Christian Badia qui « a senti le vent venir ». À la même époque, il devient propriétaire d'une maison à retaper, ce qui fait sourire tous ses amis, « parce que j'étais incapable de planter un clou », avoue-t-il. C'est l'occasion pour cet homme qui a appris auprès de ses grands-parents, « les valeurs essentielles, le respect des engagements, le bon sens », de se frotter pour la première fois au monde du bâtiment... C'est pourtant là qu'il va trouver l'opportunité de rebondir. « Il fallait faire autre chose mais quoi ?, poursuit-il. Ce n'était pas simple. J'avais une famille, je gagnais bien ma

vie », reconnaît-il.

Sur les conseils d'un ancien collègue, il redevient pourtant commercial dans une entreprise du Tarn-et-Garonne spécialisée dans le revêtement de façade, dont le chiffre d'affaires, durant son passage, décuple. Cinq ans plus tard, Christian Badia crée sa propre entreprise, Espace Façades, ce qui lui permet de gagner très bien sa vie et de s'adonner à sa passion, le cheval. En parallèle, il participe à la fondation d'un premier réseau d'entreprises de rénovation de façades, basé dans l'Ouest, qu'il quitte en 2002, en désaccord avec l'orientation et les méthodes. L'année suivante avec trois entreprises qui l'ont suivi, il créera CB Évolution, puis la marque Vertikal, une gamme de revêtements de façades qu'il fera fabriquer en local par Reça Peintures. « Le fait d'être suivi par ces trois entreprises, cela m'a donné à réfléchir. Je me suis rendu compte que j'avais une certaine crédibilité. À quatre, nous pouvions former un socle pour redémarrer quelque chose », explique-t-il. Il s'attache à former ses anciens commerciaux qui deviennent de véritables chefs d'entreprise. Deux ans plus tard, Christian Badia recrute ses premiers franchisés. Au rythme d'un à deux par an, pas plus, car, explique-t-il, « je suis très attaché à la réussite de chacun ». **A. B.**