



VÉRANDAS SOKO, UNE OFFRE DIFFÉRENCIANTE POUR LES PROFESSIONNELLS

La véranda de piscine en majesté. © Stéphane Grossin - Vérandas SOKO

Les vérandas aluminium Soko bénéficient d'une expertise trentenaire de conception et fabrication. Ciblant la seule distribution professionnelle depuis 2004, cette entité du Groupe Akena cultive ses différences et fonde la spécificité de son activité sur l'adaptation aux besoins de ses clients. Elle sera sur EquipBaie pour valoriser ses innovations et le partenariat inédit qu'elle propose aux professionnels.

La nouvelle unité de production, implantée à Dompierre-sur-Yon en Vendée en 2011, assure la qualité de produits déclinés en 3 niveaux de pré-fabrication selon le souhait –et l'expertise- de chaque client installateur. Une souplesse rare et appréciable sur un marché de la véranda toujours très atomisé, qui compte peu de professionnels uniquement dédiés à ces produits et de moins en moins d'installateurs fabriquant eux-mêmes.

Depuis 2011, la marque Vérandas Soko se déploie fortement, passant de 300 unités à 1 000 en l'espace de 4 ans. Sa capacité de production peut passer à 7 000 vérandas grâce, entre autres, à la possibilité anticipée de doubler la surface du transtockeur. Le projet devrait d'ailleurs être réalisé en 2018, même si l'objectif du Directeur Général, Dany Rabiller, « n'est pas la course au volume mais à la satisfaction client ».

Cette satisfaction favorise le développement d'une entreprise soucieuse de garder la maîtrise d'une qualité indispensable pour fidéliser ses clients professionnels, suivis avec attention par des chargés d'affaires répartis sur le territoire.

Produits innovants

Soko s'appuie sur des innovations propres à faire la différence et le démontrera encore sur EquipBaie, salon auquel il participe en alternance avec Batimat. Sur son stand de 55 m², il exposera une véranda aluminium de sa nouvelle gamme 70 mm toute équipée, représentative de son savoir-faire : murs et murets en ossature bois, vitrages dynamiques SageGlass® mis au point pour la toiture de vérandas en partenariat avec Saint-Gobain, volets roulants et brise-soleil orientables. Une illustration de ses



Dany Rabiller, Directeur Général de Vérandas Soko. © Vérandas Soko.



Vitrage SageGlass®, du plus clair au plus foncé, 4 niveaux de teinte à régulation progressive. © F. Pieau - Vérandas SOKO



Sokotop, la double toiture qui assure + 50 % d'isolation phonique et thermique. ©Vérandas Soko



DISTRIBUTEUR CERTIFIÉ

Vérandas Soko développe son réseau gratuit, « Distributeur Certifié ».

innovations : commercialisée cette année, la gamme 70 mm aux performances thermiques et phoniques optimisées vise une homologation en 2017 et s'appuie sur plusieurs brevets en cours de dépôt. L'un de ses points forts est la ceinture thermique totale assurée par une pièce d'appui édifée sous la totalité de la véranda pour en assurer la RPT intégrale et faciliter ensuite le montage de la véranda « comme un Lego ». Autre atout, des châssis, fabriqués aussi dans son usine de Dompierre-sur-Yon. Encore améliorés, ils affichent un Uw performant : 1.4 pour un couissant 3 vantaux, en double vitrage, L 4,50 x H 2,40 m. Les vitrages SageGlass® seront en démonstration sur le salon : ils autorisent 4 niveaux de teinte pour moduler la protection contre la luminosité et la chaleur solaire, jusqu'à une quasi-occultation. Une commande murale radio pilote une impulsion électrique transmise en filaire (intégration discrète dans les profils alu) jusqu'au vitrage dont la teinte se modifie en fonction du niveau de protection requis. Le système de double panneau Sokotop, autre spécificité de la marque, optimise la performance thermique & phonique et permet d'intégrer l'éclairage d'une façon esthétique, à l'endroit exact voulu par le consommateur : il évite le placement obligatoire des spots sous les chevrons. Soko poursuit son travail de R&D en particulier sur l'isolation phonique en toiture, via une solution alternative au classique recours à des membranes. « Nous travaillons en collaboration étroite avec nos fournisseurs de panneaux », souligne Dany Rabiller. Adeptes d'une offre large, l'entreprise développe aussi des abris de piscine, pergolas et préaux, y compris de grande portée, avec charpente acier. Sur le registre de la pergola, Soko teste avec succès des solutions évolutives permettant de passer d'une structure minimaliste à une véranda grâce à une conception à RPT, avec stores et coulissants de verre ou coulissants véritables. L'avenir de la pergola ! L'activité de Soko se répartit ainsi aujourd'hui : véranda classique 60 %, véranda contemporaine 30 % (plafond plat, volets roulants et BSO + Sokotop) et pergola 10 %.

Recrutement qualitatif

Sur le salon, Soko mettra en avant ses atouts produits & services pour convaincre. Il entend recruter de nouveaux clients à qui il propose plusieurs niveaux de partenariat en fonction de leur implication dans l'activité véranda et de la taille de leur entreprise. Parmi ces formules de partenariat, le réseau de Distributeur Certifié sous enseigne Vérandas Soko (25 membres



Nouvelle gamme de vérandas 70 mm. ©Vérandas Soko.

en 1 an) est un concept inédit : « Il y a un an, nous avons lancé un contrat de réseau gratuit, sans droit d'entrée ni cotisation mensuelle. Nous fournissons support et accompagnement clients avec notamment des outils d'aide à la vente à la carte... tout un panel de services en échange de l'exclusivité sur 3 ans et d'un certain volume d'affaires. Loin des obligations d'une franchise ou d'une concession, cette formule préserve l'indépendance des distributeurs ». Un modèle de partenariat qui peut permettre à certains de lancer leur propre structure sans avoir de showroom ni dangereusement grever leur budget. Le 1^{er} critère de recrutement est la conscience de l'importance du métré dans la vente/pose de vérandas, sachant qu'une formation commerce, métré, pose est assurée à l'usine ou chez eux. Ils sont en outre accompagnés sur le terrain dans leur 1^{ère} prise de cotes et 1^{ère} pose. La proposition de 3 niveaux de préfabrication à la commande ainsi que la livraison directement sur le chantier pour chaque projet sont des atouts de poids pour convaincre les professionnels de choisir les vérandas Soko. Objectif à l'horizon 2020, avoir un distributeur certifié par département, la région Est/Rhône-Alpes étant le secteur géographique de recrutement prioritaire et la qualité des recrues essentielle aux yeux de Dany Rabiller : « Les professionnels sont la vraie valeur ajoutée ». Très à l'écoute de leurs besoins, il met en avant le relationnel convivial et simple instauré avec ses réseaux, celui de Distributeur Certifié étant animé chaque année par une convention nationale (les 12 et 13 janvier en 2017) et des conventions régionales. Il est prêt pour le marché de la véranda de demain : « Il sera coupé en deux. L'amélioration de l'habitat, avec plus de performance et d'isolation, y compris en neuf. Et l'extension de l'habitat, non plus cantonnée aux plus de 45 ans, mais largement souhaitée de plus en plus tôt pour avoir davantage d'espace à vivre et voir dehors ». Quant aux réseaux, l'avenir est à la gratuité ! Soko ouvre la voie... Rendez-vous **Stand E55. III**