

CONCEPT ALU, LA VÉRANDA CONFORTABLE ET PERSONNALISABLE

Véranda victorienne Armonia.

Créé il y a 25 ans par le groupe Ouvrard et dédié à la conception, la fabrication et la commercialisation de vérandas, Concept Alu s'est concentré sur une offre de qualité. Son principe est de proposer une véranda habitable, confortable hiver comme été : une vraie pièce de vie supplémentaire.

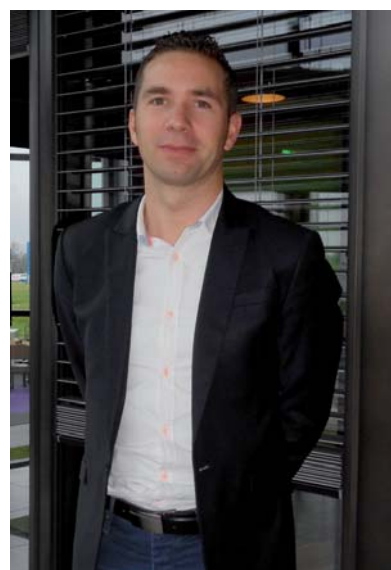
Réalisé par Sophie Dumoulin

Nous sommes très avancés sur la réponse à la RT 2012 -très contraignante pour les seules surfaces supérieures à 50 m²- suggère Yoann Arrivé, Directeur Général de Concept Alu, soulignant la complexité de cette démarche volontariste. L'entreprise fait figure d'« OVNI » pour avoir voulu d'emblée porter les exigences thermiques dans le domaine de la véranda : étude thermique tenant compte de l'exposition et calculant précisément les besoins d'isolation (toiture, murs, plafond, vitrages), de ventilation et d'étanchéité à l'air. Un atout réel pour les clients qui valorisent ainsi leur patrimoine immobilier. 97 % d'entre eux font de la véranda la pièce préférée de la maison...

Concepts brevetés

La production est assurée dans l'usine dédiée des Herbiers, construite en 2006 : 8 800 m² entièrement

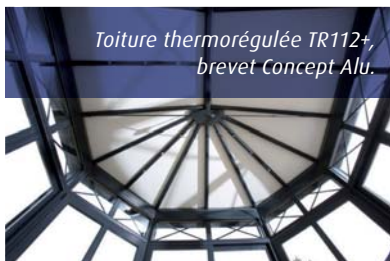
dédiés aux gammes Concept Alu depuis juillet 2014, date à laquelle un nouveau bâtiment a accueilli les autres activités du groupe Ouvrard. De nouvelles machines outils pour la découpe des éléments de toiture devaient entrer en action mi-mai pour favoriser encore le prêt à poser : la toiture qui passe dans le centre d'usinage et les dormants déjà montés avec les coffres de volets roulants intégrés contribuaient déjà à ce principe qui permet de gagner en temps et qualité de pose. Plus de bricolage cache-misère ni d'erreurs sur chantier, ce qui limite d'autant les SAV ! Concept Alu travaille avec ses propres profils alu et Saint-Gobain Glass est son partenaire pour les vitrages. Outre le système d'intégration des coffres de volets roulants, il a aussi breveté Lumisol, un panneau coulissant permettant d'occulter les vitrages, système qui a déjà convaincu plusieurs milliers d'utilisateurs. Le système breveté de



Yoann Arrivé, Directeur Général de Concept Alu.



Concept Alu a breveté son système de coffre de volet roulant intégré.



Toiture thermorégulée TR112+, brevet Concept Alu.



Véranda contemporaine Homea, simili-toit plat, à toiture thermo régulée TR112+.



Abri Dôme, abri de piscine sophistiqué, sous la marque Up.

toiture thermo régulée TR 112 (R>4), est un autre de ses fers de lance. Il faut dire que sur 125 personnes, dont 45 en production, 4 sont dédiées à la R&D, sans compter l'intervention de cabinets d'ingénierie extérieurs. De nouveaux brevets sont en préparation... pour lancements cet automne, peut-être à Batimat ; la décision d'y participer n'était pas encore prise mi-avril.

« Nous respectons le principe d'une progression importante mais assurée pierre après pierre », décrypte Yoann Arrivé, évoquant le grand succès rencontré à EquipBaie, auquel il participait en 2014 pour la 1^{ère} fois. Y était présentée la Nouvelle Extanxia, déclinaison de la 1^{ère} véranda à toiture plate lancée en France (Extanxia) il y a 5 ans déjà. Un concept méconnu des Français (5 % du marché réel), précise le Directeur Général, alors qu'il

représente 30 % des ventes de Concept Alu qui portent souvent sur des surfaces conséquentes. Homea, son concept de véranda traditionnelle à bandeau (esthétique « toit plat ») a lui aussi pris sa place, avec plus de 30 % de son marché. L'offre s'est enrichie de pergolas (une trentaine de ventes/an) et d'abris de piscine, sous la marque Up. Là aussi, sur le haut de gamme : pas d'abris télescopiques basiques, mais plutôt « des vérandas à toit ouvrant », un marché de niche d'une trentaine de beaux projets par an, pouvant atteindre un budget moyen de 70 000 €. L'Abri Dôme est doté d'une toiture brevetée télécommandée et de baies vitrées coulissantes. Ses larges plages latérales permettent d'aménager des zones dédiées à divers usages (fitness, jeux, repas...).

Un réseau qui monte en puissance

Pour commercialiser ses vérandas (1 000 unités vendues/an), l'entreprise a développé 8 points de vente intégrés, qui lui permettent, à la façon de laboratoires, de se confronter aux problématiques terrain, atout important pour tout industriel. Le show-room présent à Saint-Herblain (Nantes) depuis 10 ans vient d'ailleurs d'être déplacé à Couëron, dans une ZI dédiée à l'aménagement du jardin et de la maison. En complément de ses agences, Concept Alu a lancé son réseau : 14 concessionnaires en avril dernier et 3 nouveaux attendus en formation en septembre prochain. Le rythme est de 5 à 10 nouveaux recrutements/an. Leur critère essentiel est la personnalité du chef d'entreprise : il doit vouloir travailler dans le

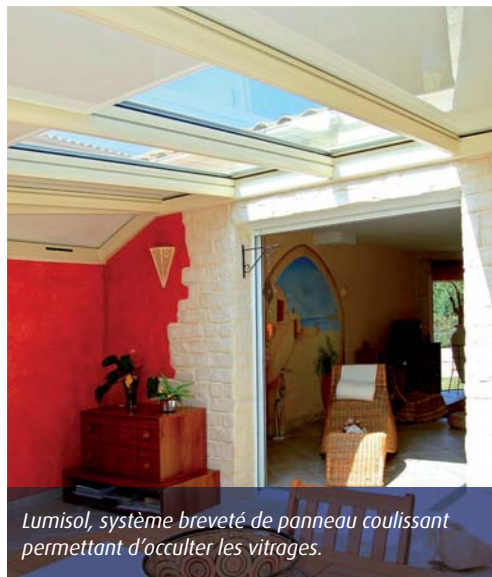


Véranda Extanxia de Concept Alu.

temps avec Concept Alu, œuvrer avant tout pour la satisfaction du client et être un référent de la véranda de qualité dans son secteur. Les 3 derniers arrivants sont Cap Vérandas de Bruno Dabancourt à Berny-Rivière (02), GST Vérandas à Semoy (45), et ATEM+ de Nathalie Boyard à Oissel (76). Ce recrutement se fait souvent par l'intermédiaire des 1^{ers} concessionnaires. Le réseau monte en puissance pour participer d'une façon plus marquée au CA, en progression de 3 % en 2014 (23,5 M€). Cette croissance contraste avec la baisse constatée du marché depuis 24 à 36 mois. Outre EquipBaie en 2014, la participation à de nombreuses foires régionales, la publicité télévisée renouvelée cette année et le développement du réseau permettent de continuer à progresser, l'outil de production étant désormais calibré pour doubler la capacité de fabrication ! L'ambition de devenir l'un des leaders nationaux de la véranda d'ici 10 ans est clairement affichée, stratégie marketing/communication élaborée aidant.

L'offre de Concept Alu s'inscrit parfaitement dans les tendances du marché : le consommateur souhaite avoir une véranda différente de celle de son voisin. Cette demande de personnalisation est complexe pour un industriel, mais « agréable aussi » quand il peut satisfaire toutes les demandes d'adaptation spécifiques : éclairage, avancées de toiture, couleur des volets roulants ou BSO. Autre exigence de la part de 50 % de la clientèle, avoir un seul interlocuteur

pour mener à bien son projet véranda. La solution « Confort plus » de Concept Alu y répond. Il a créé un réseau d'artisans (maçons, plâtriers, carreleurs...) pour assurer la prise en charge globale des projets, avec garantie décennale. Cette proposition de prestation complète, rarement formulée sinon par quelques petits fabricants, souligne Yoann Arrivé, va dans le sens du service client et d'une offre haut de gamme fondée sur un produit différenciant. ■■



Lumisol, système breveté de panneau coulissant permettant d'occulter les vitrages.



Concept Alu mène campagne télé pour la 2^e année.



Show-room nouvellement déplacé de Saint-Herblain à Couëron (44).



La Nouvelle Extanxia, ligne Deko.



Concept Alu dispose d'une usine de 8 800 m² aux Herbiers.