

# FICHES SIGNALÉTIQUES DES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

L'Echo de la Baie vous propose dans ce numéro, comme tous les deux ans, au moment du salon Equipbaie, un panorama des réseaux professionnels actifs sur le marché français. Vous trouverez dans ce dossier les fiches signalétiques des 79 réseaux que nous avons recensés cette année. Répertoriées par ordre alphabétique, vous y trouverez tout naturellement les coordonnées complètes et le nom de vos interlocuteurs au sein de chaque réseau. Nous avons interrogé chacun d'entre eux sur leurs chiffres, les produits qu'ils commercialisent, leur fonctionnement (politique de recrutement, politique d'achat, suivi des adhérents et outils mis à la disposition de ceux-ci), leurs atouts, leurs objectifs...

**Réalisé** par Stéphanie Dreux-Laisné et Elodie Gérard



## LE RÉSEAU

### Allo Volet Service

- Forme juridique : SARL
  - Date de création : 2010
  - Nb de partenaires (points de vente) : 75
  - Couverture géographique :
- 85 départements, 90% de la population

## CONTACT

### Directeur réseau : Laurent DAROUS

### Responsable développement réseau :

Yann BESSON

Adresse : ZA le Bosquet - 67580 MERTZWILLER

Tél. : 03 88 90 52 34 - Fax : - 03 88 90 59 79

Mail : ybesson@allo-volet-service.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes de garage, Volets roulants
- Protection solaire (Stores extérieurs),
- Automatisme-Domotique,
- PVC, Alu

## MARCHÉ

- Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout artisan, professionnel ou société de la menuiserie et/ou de la fermeture

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Formations produits et commerciales nécessaires. 900 € HT remboursable grâce aux organismes de prise en charge. Formation reconnue et agréée.

**Durée d'engagement :** 1 an reconductible

**Politique d'achat :** Les adhérents ont accès à des tarifs préférentiels pour la commande de pièces détachées et produits finis. Nous fournissons l'ensemble des produits et pièces nécessaires à la conduite d'activité.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** convention annuelle

**Rythme des visites :** 2-3 par an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Fiches produits, PLV, Adhésifs pour véhicule



## INTERVIEW LAURENT DAROUS



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Pouvoir intégrer un réseau de professionnels spécialisés dans le dépannage et la modernisation de volets roulants, tout en bénéficiant d'une exclusivité départementale pour développer son business plan.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

Développer nos sites « internet » pour promouvoir notre image mais aussi la vente de pièces détachées.

Devenir la référence du dépannage et de la modernisation de volets roulants en France.



# D'IDENTITÉ



Bénéficiez de la dynamique d'une enseigne nationale tout en gardant votre identité locale.

Avec nos 50 magasins aux couleurs de L'EXPERT FENÊTRE, le réseau véhicule une image forte de proximité et vous permet clairement de vous démarquer de vos concurrents. Adoptez une identité forte qui respecte votre notoriété locale et gagnez en visibilité !



# DE PRODUITS

Développez votre offre produits avec nos fenêtres, volets, portes mais aussi portails, vérandas, stores et dressings...

Rejoindre L'EXPERT FENÊTRE c'est intégrer un réseau de professionnels de la rénovation de l'habitat. Nous sommes indépendants, nous sélectionnons rigoureusement nos partenaires fabricants afin que vous proposiez à vos clients l'offre la mieux adaptée à leurs besoins. Gagnez des parts de marché !



# DE TRAFIC

Profitez à votre tour de la notoriété croissante de notre marque !

Depuis 2013, nous nous sommes mobilisés pour améliorer la notoriété de notre enseigne. Après nos premières campagnes sur TF1 et France 2, les résultats sont déjà au rendez-vous et les contacts entrants en forte augmentation. Et avec notre plan d'actions local personnalisé et spécialement adapté à vos attentes boostez vous aussi le trafic de votre magasin !



## Et tellement + encore...

Pour plus d'informations, contactez Mikaël Bouyer

📞 06 14 12 41 85 - [www.lexpertfenetre.fr](http://www.lexpertfenetre.fr)



### LE RÉSEAU

#### ALUMINIER AGRÉÉS TECHNAL

- Forme juridique : Convention de partenariat
- Date de création : 1981
- Nombre d'adhérents : 198
- Nombre de points de vente : 245
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 300 M€

### CONTACT

- Directeur réseau :** Florent SEIGNEZ
- Adresse :** 270 Rue Léon Joulin  
BP 63709 – 31037 TOULOUSE Cedex
- Tél. :** 05 61 31 27 23
- Mail :** florent.seignez@technal.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Vérandas, Clôtures, Verrières, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire : Automatisme-Domotique
- PVC, Alu

### MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Les fabricants, installateurs de menuiserie aluminium

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Diagnostic d'entrée, cotisation environ 6 000 €/an

**Durée d'engagement :** 1 an, tacite reconduction

**Politique d'achat :**

100% d'achat sur la gamme alu

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Conventions nationales, réunion régionales, commission de progrès par marché, commission produit, commission logiciel, rencontre Aluminiers en local

**Rythme des visites :** 5 à 6 fois/an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Campagne publicitaire nationale, Formations, Contacts/leads utilisateur finaux, Plateforme collaborative, Synergie achat partenaire externe, Application interactive d'aide à la vente ou à la prescription sur tablette, Formation, Mise en place d'un système d'assurance qualité...



## INTERVIEW FLORENT SEIGNEZ



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Fort de ces 245 enseignes, le 1<sup>er</sup> Réseau de fabricant français de menuiserie aluminium bénéficie d'une réputation inégalée dans son domaine pour son sérieux, son savoir-faire et la qualité ses prestations. Les Aluminiers Agréés Technal visent l'excellence et la totale satisfaction de leurs clients.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- Maintenir la croissance interne et externe du Réseau (développement CA et marge Aluminier, recrutement nouveaux fabricants et ouverture de nouveaux magasins Maisons de Lumière)
- Continuer à faire progresser les Aluminiers dans tous les domaines de la qualité (productivité, profitabilité, qualification professionnelle, marquage CE, dynamisme et performance commerciale, notoriété, image...).



### LE RÉSEAU

#### ARCADES & BAIES

- Forme juridique : Aucune, nom commercial
- Date de création : 1<sup>er</sup> trimestre 2008
- Nb d'adhérents : Plus d'une quarantaine
- Nombre de points de vente : Près de 50
- Nombre de fournisseurs : Un fournisseur principal en menuiserie et porte d'entrée.
- Des industriels pour les produits complémentaires.
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Amaury DEIBLE
- Adresse :** TDU – TRAIT D'UNION ZI de la Levraudière – BP 33 – 85120 ANTIGNY
- Tél. :** 02 51 51 68 68 – **Fax :** 02 51 51 35 14
- Mail :** info@arcadesetbaies.com
- Site :** www.arcadesetbaies.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails
- Portes de garage, Volets roulants, Clôtures
- Fenêtres, Coulissants, Stores intérieurs,
- Stores extérieurs, PVC, Alu, Bois

### MARCHÉ



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Professionnels de la rénovation, artisans

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droits d'entrée, redevance mensuelle fixe

**Durée d'engagement :** 2 ans à la signature du contrat, puis tacite reconduction tous les ans

**Politique d'achat :** Achats exclusifs aux produits du fournisseur principal.

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

2 réunions régionales/an,  
1 convention nationale/an

**Rythme des visites :** 1 à 2 fois/mois minimum par le commercial du secteur

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Opérations commerciales



## INTERVIEW AMAURY DEIBLE



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

- Conservation de l'identité et de l'indépendance de chaque adhérent.
- Un plan de vente large en Fenêtre, Portes et volets BOIS-PVC-ALU et en produits complémentaires via les partenaires référencés (porte de garage, volets battants, etc...).
- Des opérations commerciales nationales relayées par des spots TV.
- La possibilité d'utiliser une palette d'outils de communication performants qui s'adapte au rythme de chacun.
- De la formation et de l'accompagnement terrain via une équipe présente sur toute la France.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- Accompagner et faire se développer nos adhérents en place.
- Développer notre implantation géographique.



## LE RÉSEAU

### ART ET FENÈTRES

- Forme juridique : Concessionnaires indépendants
- Date de création : 1994
- Nombre d'adhérents : 158
- Nombre de points de vente : 205
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

- Directeur réseau :** Jacky LE CALVEZ
- Animateur :** Jean-Baptiste VALLET
- Adresse :** Zone Industrielle 72350 BRULON
- Tél. :** 02 43 62 15 00
- Mail :** jlecalvez@artetfenetres.com
- Site :** www.artetfenetres.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails
- Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Coulissant
- PVC, Alu, Mixte

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les entreprises ayant un bon savoir faire en menuiserie + situation financière saine

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

2 500 € HT de droit d'entrée.

Redevance annuelle de 4 544 € HT

### Durée d'engagement :

1 an  
**Politique d'achat :** 100% des achats portes, fenêtres, volets, portails (Alu, PVC, Mixte « bois/alu ») auprès de FPEE

### Rencontres organisées pour les adhérents :

4 réunions régionales par an et 1 séminaire annuel

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Commandes groupées



## INTERVIEW

### JACKY LE CALVEZ

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Depuis 1994, notre recrutement se fait autour de 2 créneaux : le professionnalisme et la convivialité. Les adhérents Art & Fenêtres sont des professionnels de la menuiserie, emblématiques sur leur secteur, établis depuis plus de 10, 20, 30 ans ou plus et partagent le même dynamisme, allié à des valeurs de satisfaction du client et d'échange entre adhérents.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Amener tous nos adhérents vers la certification pose de fenêtres de l'UFME qui correspond pleinement à la reconnaissance du travail effectué dans les règles de l'art. Art & Fenêtres est aujourd'hui le réseau le plus représenté dans les certifiés Véritas.
- Former encore plus les 500 commerciaux présents sur le terrain aux valeurs ajoutées d'Art & Fenêtres sur le conseil ainsi que sur la satisfaction du client particulier via des séminaires régionaux uniquement proposées aux équipes commerciales terrain.



## LE RÉSEAU

### BATIMAN

- Forme juridique : SAS
- Date de création : 1989
- Nombre de points de vente : 90
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice : 160 M€

## CONTACT

- Président Groupement :** Hervé GODOY
- Développeur :** Pascal MINARD
- Adresse :** 3, avenue Armand Toulet Immeuble Le Capitole - 64600 - ANGLET
- Tél. :** 05 59 41 20 18 - **Fax :** 05 59 41 19 58
- Mail :** contact@batiman.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Fermetures industrielles ou commerciales, Coulissants, Stores intérieurs, Stores extérieurs, Aménagement intérieur (placard, dressing, escalier, bloc porte, parquet, cuisine) PVC, Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toute entreprise intervenant sur le marché de la fermeture extérieure

### Durée d'engagement :

1 an puis 2 ans par tacite reconduction

### Politique d'achat :

référencement national d'industriels

### Rencontres organisées pour les adhérents :

5 par an

### Rythme des visites :

6/8 semaines

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Plan de communication, Relations presse



## INTERVIEW

### HERVÉ GODOY

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- La qualité des membres du réseau.
- Une forte dynamique de développement interne et externe.
- Une communication performante.
- Une animation proche et compétente.
- Un plan de vente percutant.
- Des outils et services performants éprouvés au profit de la rentabilité de nos partenaires.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Améliorer les performances commerciales et économiques de nos partenaires.
- Consolidier notre position de leader sur la fermeture.





### LE RÉSEAU

CALIBAIE « CRÉATEUR DE LUMIÈRE »,  
réseau du Groupe Normabiae  
Forme juridique : SAS  
Date de création : 2006  
Nombre de points de vente : 26  
Couverture géographique : National

### CONTACT

**Responsable réseau :** Olivier DEMAEGDT  
**Adresse :** ZA du Moulin à Vent  
27210 BOULLEVILLE  
**Tél. :** 02 32 20 24 70 – **Fax :** 02 32 20 22 90  
**Mail :** olivierdemaegdt@calibaie.com  
**site :** www.calibaie.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Portails,  
Vérandas, Portes de garage, Volets roulants,  
Clôtures, Fenêtres, Coulissants  
PVC, Alu

### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Tous les revendeurs installateurs ayant un show room et une équipe de pose intégrée

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** fourniture d'un pack de démarrage complet pour un forfait de 1 500 € puis cotisation à un fond de communication personnel bonifié d'un montant de 300 € par trimestre

**Durée d'engagement :** 2 ans reconductibles tacitement

**Politique d'achat :** Référencement en cours sur divers produits annexes

### Rencontres organisées

**pour les adhérents :** oui, convention annuelle et différentes commissions sur la base du volontariat

**Rythme des visites :** suivi par 1 commercial dédié tous les 2 mois au minimum

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

OLIVIER DEMAEGDT

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le réseau Calibaie est constitué d'entreprises indépendantes et autonomes qui souhaitent développer leur activité sur une zone d'action commerciale exclusive. Pour ce faire, nos adhérents bénéficient d'un crédit communication bonifié, de campagnes promotionnelles, d'une garantie décennale étendue à 15 ans sur certains produits, de formations commerciales ainsi que d'une communication nationale. Des outils marketing et commerciaux novateurs tel que le Contrat Performance (fidélisation et ventes additionnelles) sont à leur disposition.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Le réseau Calibaie est principalement implanté sur la partie Nord de la France, mais connaît actuellement une évolution importante sur la partie Sud. Notre objectif, dans les deux ans, est de couvrir toutes les régions de France.  
Retrouvez nous sur Equip'Baie Stand R77.



UNE ÉQUIPE SOLIDE, ÇA CHANGE TOUT !



### LE RÉSEAU

**CASEO**  
Forme juridique : SAS  
Date de création : janvier 2007  
Nombre de points de vente : 66  
Couverture géographique : France  
CA du dernier exercice : 130 M€

### CONTACT

**Directeur réseau :** Jean-Marc MEYNIEL  
**Animateur :** Guillaume VANDEVELLE (en photo)  
**Adresse :** 24 Rue René Cassin – ZA des chemins croisés – 62223 ST-LAURENT BLANGY  
**Tél. :** 03 21 59 21 28 – **Fax :** 03 21 21 12 68  
**Mail :** centrale@caseo-maison.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Portails,  
Portes de garage, Volets roulants, Clôtures,  
Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil,  
Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Automatismes-  
Domotique, PVC, Alu, Bois, Mixte

**MARCHÉ** Particulier, Constructeurs,  
Architectes, Maîtres d'œuvre



## INTERVIEW

GUILLAUME VANDEVELLE

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Notre réseau se démarque sur le marché par son indépendance vis à vis des industriels. Chaque adhérent s'appuie sur des gammes et outils adaptés à chaque cible de clientèle (particuliers, constructeurs, maître d'œuvre, Architectes) en rénovation comme en neuf. L'intégration de l'informatique au sein de la centrale permet aux adhérents de se concentrer sur leur commerce et leur gestion. Les outils de communication (catalogues, tracts, affichage...) sont conçus pour être générateurs de fréquentation, et de commandes, tout en restant économiquement peu coûteux.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Le développement du réseau va se poursuivre pour couvrir les régions dont nous sommes absents aujourd'hui, en passant à la fois par l'intégration de nouveaux adhérents mais aussi par l'ouverture de points de vente par les adhérents actuels du réseau. L'accent va aussi être mis sur le développement de la notoriété de l'enseigne auprès de chaque cible de clientèle.



## LE RÉSEAU

### CENTRE AGRÉÉ FAAC

- Forme juridique : Partenariat
- Date de création : 1992
- Nombre d'adhérents : 133
- Nombre de points de vente : 140
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 9 M€

## CONTACT

- Animateur :** alexandre GAUZENS
- Adresse :** FAAC France, ZA du Moulin,  
17 rue du saule trapu – 91300 MASSY
- Tél. :** 06 42 18 13 52
- Mail :** alexandre.gauzens@faac.fr
- Site :** www.faac-web-store.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Volets battants, Portails, Portes de garage,
- Volets roulant, Portes automatiques,
- Fermetures industrielles ou commerciales,
- Coulissants, Automatisme-Domotique, Stores extérieurs

## MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tous les installateurs spécialistes de la fermeture

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droits d'entrée, redevance annuelle de 1 290 €

**Durée d'engagement :** 1 an reconductible

**Politique d'achat :** Engagement moral pour réaliser l'essentiel des approvisionnements chez FAAC

### Rencontres organisées pour les adhérents

**les adhérents :** Convention annuelle et réunions régionales

**Rythme des visites :** 30 fois par an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits



## INTERVIEW ALEXANDRE GAUZENS

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Profitant de l'image de marque qualitative de FAAC, associée à la compétence technique de ses adhérents, le réseau Centres Agréés FAAC est reconnu pour son savoir-faire. Sa représentativité nationale nous permet d'être apporteur d'affaires de marchés nationaux multi-sites.

Pour augmenter la visibilité de nos installateurs adhérents sur internet nous avons depuis 2 ans un site de vente en ligne (via le réseau) à destination des particuliers, le [www.faac-web-store.fr](http://www.faac-web-store.fr).

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Notre but est d'accompagner, de former nos agréés actuels pour leur permettre de consolider leurs compétences dans nos marchés. Notre volonté est de permettre aux membres du réseau de se développer en proposant de nouveaux produits issus de l'innovation technologique ainsi que d'étoffer le réseau agréé en accueillant de nouveaux membres pour offrir la meilleure proximité possible.



## LE RÉSEAU

### CHARUEL

- Forme juridique : Partenariat commercial avec Vendome Fermetures
- Date de création : 2011
- Nombre d'adhérents : 20
- Nombre de points de vente : 22
- Couverture géographique : France

## CONTACT

- Directeur réseau :** Patrick SAGE

- Chargée de Communication :**

- Caroline JEGADO

- Adresse :** ZA de l'Épine – 56910 CARENTOIR

- Tél. :** 02 99 08 98 98

- Mail :** contact@atlantem.fr

- site :** [www.charuel.fr](http://www.charuel.fr)

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portails, Clôtures,
- Automatisme-Domotique
- PVC, Alu, Mixte

## MARCHÉ

- Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des professionnels du portail souhaitant développer leur entreprise et leur image

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Une lettre de partenariat commercial, un kit de départ contenant différents outils marketing.

Une participation au plan média.

**Durée d'engagement :** 2 ans renouvelables par tacite reconduction

**Politique d'achat :** Liée aux produits Vendôme.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Commissions de travail, une annuelle et un voyage convivial

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW PATRICK SAGE

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Des exclusivités de modèles, un plan marketing et une communication nationale pour aider au développement de l'activité portails.

Une implication des adhérents dans la vie du réseau.



### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Développement du nombre de points de vente.



### LE RÉSEAU

#### AMCC FENETRES-PORTES

Forme juridique : SAS  
Date de création : 1947  
Nombre de points de vente : Revendeurs sur tout le territoire  
Couverture géographique : France  
CA du dernier exercice (CA division 2013) : 70 M€

### CONTACT

**Directeur réseau et animateur :** Jean-Philippe DURANTON  
**Adresse :** 9-11 rue du Rondeau – BP 185 36004 CHÂTEAUROUX  
**Tél. / Fax :** 02 54 60 64 00  
**Mail :** club-amcc@amcc-fenetres.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets roulants, Fenêtres, Coulissants, Protection solaire, Automatisme-Domotique PVC, Alu, Bois

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Un revendeur répondant aux valeurs du Club

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Cotisation mensuelle selon le niveau du Club

**Durée d'engagement :** 1 an

**Politique d'achat :** Selon le niveau du Club

**Rencontres organisées pour les adhérents :** 2 fois par an

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Programme fidélité, Centre de formation, Pack recrutement, Coaching chef d'entreprise, Aide à la vente fournisseur selon niveau



### INTERVIEW

JEAN-PHILIPPE DURANTON

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Le Club AMCC accompagne ses clubistes tout au long de l'année selon leur profil et leur ambition, en gardant l'identité et le logo de ses membres. L'équipe met à leur disposition des supports de communication personnalisés, à leur charte graphique.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Agrandir le réseau.
- ▶ Soutenir les revendeurs dans leur développement commercial et leur apporter tous les outils nécessaires.



### LE RÉSEAU

#### CONCEPT ALU

Forme juridique : SAS  
Date de création : 2013  
Nombre d'adhérents : 5  
Nombre de points de vente : 13 (8 agences intégrées et 5 concessions partenaires spécialisées dans l'univers de l'habitat)  
Couverture géographique : Grand Ouest

### CONTACT

**Directeur réseau :** Yoann ARRIVE  
**Animateur :** Yoann ARRIVE  
**Adresse :** Parc Eko 03  
02 rue Floriane – 85500 LES HERBIERS  
**Tél. :** 02 51 92 91 91 – **Fax :** 02 51 92 97 95  
**Mail :** yoann.arrive@conceptalu.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Vérandas, Volets roulants, Brise-soleil  
Alu

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Sociétés spécialisées dans la rénovation et/ou l'aménagement de l'habitat (vente et installation de menuiseries, volets, portails ou exclusivement de vérandas).

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :**

**Droit d'entrée :** 10 000 €

**Investissement global :** entre 70 000 et 80 000 € (pack démarrage communication : 7 500 €, 2 vérandas expo : 40 000 €, enseigne : 7 500 €, formation : 10 400 € (prise en charge partielle par l'OPCA))

**Redevances :** 416 €/mois

**Surface moyenne du point de vente :** entre 50 et 150 m<sup>2</sup>

**Chiffre d'affaires moyen après 1 an d'activité :** de 1 à 2 M€

**Exclusivité des secteurs géographiques**

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Show Room



### INTERVIEW

YOANN ARRIVE

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

- ▶ Une innovation produits pour être avant-gardiste sur le marché.
- ▶ Une large gamme de produits.
- ▶ Un accompagnement performant et une transmission du savoir-faire.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Recruter des chefs d'entreprise qui partagent les mêmes ambitions.
- ▶ Devenir un acteur majeur dans la véranda sur le territoire français.



## LE RESEAU

### COTE BAIES

- Forme juridique : SARL
- Date de création : Septembre 1998
- Nombre d'adhérents : 28
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 45 M€ fin 2013

## CONTACT

- Directeur réseau :** Olivier CROS
- Adresse :** Chemin du Bois Rond  
69720 ST BONNET-DE-MURE
- Tél. :** 04 72 48 31 73
- Mail :** cotebaies@cotebaies.fr
- Site :** www.cotebaies.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Vérandas et Menuiseries Alu (Portes d'entrée, Fenêtres, Coulissants, Portes, Portails, Portes de garage), Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Volets battants, Volets roulants, Automatisme-Domotique, Clôtures, Gardes corps, Verrières, Brise-soleil PVC, Alu
- MARCHÉ** Particulier (neuf et rénovation)



## ADHESION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Une entreprise ayant au moins 3 ans d'existence, un CA mini de 400 K€ HT, effectif mini de 3, la zone géographique doit aussi être disponible

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Pas de droits d'entrée, achat d'un kit de démarrage de 7500 € HT.

Redevance mensuelle de 300 € HT

### Durée d'engagement :

3 ans minimum avec tacite reconduction

### Politique d'achat :

70% des achats auprès des industriels partenaires du réseau

### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunion nationale annuelle, réunions régionales

### Rythme des visites :

2 à 3 fois par an

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de Communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Magazine



## INTERVIEW OLIVIER CROS



**Quels sont, selon vous, les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

C'est un réseau de fabricants poseurs, capable d'offrir des services et de l'assistance aux particuliers pour concevoir leur projet et choisir dans une gamme de produits complets la solution qui leur convient aussi bien en neuf que lors d'une rénovation. Le show-room de nos adhérents met en avant la cohérence esthétique et technique des produits sélectionnés. La possibilité de proposer des produits sur mesure est un atout supplémentaire.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Etendre notre couverture nationale
- Fédérer des artisans compétents autour d'une offre produits de qualité adaptée au marché du particulier pour offrir une réelle alternative aux produits industriels standardisés.



## LE RESEAU

### DECOSTORY

- Forme juridique : GIE
- Date de création : 1988
- Nombre d'adhérents : 52
- Nombre de points de vente : 67
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 55 M€

## CONTACT

- Directeur réseau :** Pascale LENTZ
- Adresse :** 12 rue Albert Einstein  
77420 CHAMPS-SUR-MARNE
- Tél. :** 01 64 68 28 49 - **Port. :** 06 75 79 86 48
- Mail :** decostory@orange.fr
- Site :** www.decostory.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Portes automatiques, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Alarmes, Fermetures industrielles ou commerciales, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Automatisme-Domotique PVC, Alu, Bois, Mixte
- MARCHÉ** Tertiaire, Particulier



## ADHESION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Recrutement sur dossier,

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Droit d'entrée de 4 500€ et cotisation trimestrielle de 450€ HT

### Durée d'engagement :

Les adhérents ne sont liés par aucun contrat

### Politique d'achat :

Selectionner des partenaires performants répondant aux attentes du consommateur

### Rythme des visites :

en fonction des besoins et des souhaits des adhérents

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier



## INTERVIEW PASCALE LENTZ



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Nos atouts s'orientent autour de trois axes : la communication avec une variété de campagne « produits », sept pour cette année 2014, un site internet valorisant le travail des adhérents. Mais aussi, les conditions d'achats très suivies afin de bénéficier des meilleures remises sans oublier l'indépendance, puisque chaque adhérent conserve son identité.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

L'objectif prioritaire est le relooking des sites internet des adhérents et de celui de Décostory. Ils disposeront d'une navigation plus ergonomique, d'une page d'accueil visionnant un diaporama dynamique, le tout bénéficiant d'une nouvelle présentation plus esthétique. Puis différents objectifs sont définis pour les deux années à venir : avec notre présence renforcée sur les salons professionnels pour continuer à développer notre notoriété afin de sélectionner de nouveaux adhérents. Sans oublier la communication mise à disposition des adhérents, toujours plus innovante et variée afin de la rendre attractive auprès du client final.



Donne du sens au partenariat

## LE RÉSEAU

### ESPACE HOMEGA MENUISERIE

- Forme juridique : Intégré à CMD S.A.
- Date de création : Avril 2004
- Nombre d'adhérents : 16
- Nombre de points de vente : 28
- Nombre de fournisseurs : 105
- Couverture géographique : Nationale et DOM-TOM
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) :

## CONTACT

**Coordinatrice réseau :** Sylvia LOPEZ

**Adresse :** Espace Homega Menuiseries

Groupe CMD – RN 39 – 62127 TINCQUES

**Tél. :** 03 21 47 57 15

**Mail :** s.lopez@chrétien-materiaux.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails
- Portes de garage, Volets roulants, Clôtures
- Fenêtres, Gardes corps, Coulissants,
- Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Automatisme-Domotique,
- Parquets, Lambris, PVC, Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Des négociants indépendants ayant une forte notoriété locale et ayant la volonté de développer leur activité menuiserie.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Contrat de partenariat avec droit d'entrée réduit. Redevance de marque annuelle calculée sur la base du chiffre d'achats confié

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** Sélectionner les industriels les plus dynamiques et les plus fiables afin de garantir des conditions d'achats optimales sur des produits de qualité. Proposer des produits d'entrée de gamme à prix compétitifs et des produits premium « Haute Performance ».

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

3 réunions annuelles et 2 sessions régionales

**Rythme des visites :** 4 visites minimum/an avec un appui plus intensif lors du démarrage du partenariat.

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Logiciels d'aide à la vente Pack service pose, Pack Isolation, Pack CEE



## INTERVIEW

Sylvia Lopez

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

La force de notre réseau repose sur sa formule à la carte. Chaque adhérent choisit parmi les outils ou services proposés par la centrale, ceux qui correspondent à sa clientèle, à ses projets de développement, à sa politique commerciale... Avec une tradition de communication orientée vers le Grand Public et la rénovation, Espace Homega s'appuie sur un concept différenciant avec une image de professionnalisme, génératrice de fréquentation et adaptable à toutes les spécificités locales.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Maximiser la couverture nationale avec l'extension du réseau sur des régions non couvertes.
- Veau des prix, qu'au niveau de la qualité produits et en se différenciant par une image de spécialiste rendue possible grâce aux compétences des hommes du réseau.



## LE RÉSEAU

### EUROSYSTEMES

Forme juridique : Sarl

Date de création : 1994

Nombre d'adhérents : 35

Nombre de points de vente : 3

Nombre de fournisseurs : 15

Couverture géographique : Nationale

CA du dernier exercice (fournitures et pose) :

1,45 M€

## CONTACT

**Directeur réseau :** Jean-François REY

**Animateur :** Gilles DESIRE

**Adresse :** 21, rue du Stade

67870 BISCHOFFSHEIM

**Tél. :** 03 88 48 64 70 - **Fax :** 03 88 48 07 96

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes automatiques,
- Automatisme-Domotique,
- Contrats de maintenance, Dépannages,
- Réparations toute marques

## MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout candidat déjà à son compte ou en projet de création passionné par la technique et le travail manuel

**Modalités d'adhésion, cotisation annuelle :** 3 600 €

**Durée d'engagement :** À convenir

**Politique d'achat :** oui centrale d'achat multimarques avec tarifs spéciaux

**Rencontres organisées pour les adhérents :** oui

**Rythme des visites :** semestriel

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Carnet de garantie, Fiches produits, Carnet devis/commande, Réseau pro, PDA, Lettrage véhicules, Services



## INTERVIEW

Jean-François Rey

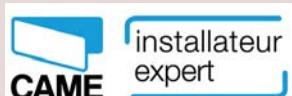
### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

La spécialisation du réseau d'installateur donc la connaissance poussée des solutions et des réglementations. La diffusion des produits sur toute la France via une boutique en ligne qui permet de mettre en relation plus de clients avec nos partenaires réseau et accroît la notoriété de l'enseigne. Les campagnes d'acquisition de leads gérés par des spécialistes du web avec lesquels nous travaillons, qui œuvrent à améliorer le nombre et la qualité des contacts. La centrale d'achat multimarques avec ces prix d'achat très bas grâce à nos excellentes relations avec les fabricants en direct. L'équipe dynamique et à l'écoute du siège.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Devenir leader de la vente en ligne d'automatismes. Développer les points actuels pour répondre aux demandes partout en France.





## LE RÉSEAU

### RÉSEAU EXPERT GOLD

Date de création : 2000  
Nombre d'adhérents : 280 en France et DOM-TOM, et 500 en Europe

## CONTACT

**Directeur commercial :** Jean-Pascal DELBOS  
**Animateur :** Céline ABDEL-SAYED  
**Adresse :** 3 allée du 7<sup>e</sup> Art  
ZAC des Bois Rochefort  
95240 CORMEILLES EN PARISIS  
**Tél. :** 0825 825 874  
**Mail :** expertgold@came-france.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Fermetures industrielles ou commerciales,  
Automatisme-Domotique

## MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

## ADHÉSION

**Type de contrat :** partenariat  
**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** 2 600€ maximum/an  
**Durée d'engagement :** 1 an renouvelable  
**Rencontres organisées pour les adhérents :** 2 conventions régionales et 1 convention nationale/an

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits



## INTERVIEW JEAN-PASCAL DELBOS

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le Réseau Expert Gold Came existe depuis quatorze ans. En ces temps difficiles, notre volonté est d'accompagner davantage nos membres vers une diversification de leur offre produits, tant en résidentiel qu'en collectif et tertiaire. Interphonie, volets roulants, alarme, contrôle d'accès et domotique, notre objectif est de les aider à la fois d'un point de vue marketing et commercial afin de les rendre plus compétitifs, réactifs et innovants.

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Le principal objectif du Réseau Expert Gold est la diversification. Il nous faut élargir le domaine de compétences de nos membres en leur proposant des outils de communication plus performants et plus puissants. Etant nous-même Centre agréé de formation, nous avons la possibilité de dispenser des formations commerciales et techniques très pointues. Notre soutien doit leur permettre d'être plus en adéquation avec les changements de mentalité des utilisateurs finaux qui demandent de la réactivité et du professionnalisme de la part de leur installateur.



## LE RÉSEAU

### LABEL EXPERT SOMFY

Forme juridique : Contrat de partenariat  
Date de création : 1986  
Nombre de points de vente : 660  
Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

**Responsable Partenariat Expert :**  
Joël Steinort  
**Adresse :** Partenariat Expert SOMFY – 1, place du Crétet – BP138 – 74307 CLUSES Cedex  
**Tél. :** 04 50 96 70 00 – **Fax :** 04 50 96 87 44  
**Mail :** joel.steinort@somfy.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée\*, Volets battants, Portails\*, Vérandas\*, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures\*, Fenêtres\*, Gardes corps\*, Brise-soleil, Alarmes\*, Fermetures industrielles ou commerciales\*, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Automatisme-Domotique, Pergolas

\* suivant implantation

## MARCHÉ

Petit Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Toute entreprise d'installation répondant aux critères d'admission Somfy et acceptant les engagements prévus par le contrat « Expert SOMFY »

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Cotisation 1 000 € HT (Année 1) et 750 € HT (Années suivantes) au 01/10/2014.

**Durée d'engagement :** Durée indéterminée (tacite reconduction)

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

Réunion régionale des Experts, réunions locales, ateliers de vente, congrès national des partenaires, commissions vente produits et services

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Equipment Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier Logiciels d'aide à la vente, étude d'implantation, diagnostic plans d'action commerciaux



## INTERVIEW JOËL STEINORT

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Chaque partenaire peut s'appuyer sur une palette complète d'outils de communication, planifier et préparer ses opérations commerciales et profiter des services dédiés pour développer son activité. L'accompagnement et le service de nos partenaires se renforcent grâce à des outils 2.0. Nous continuons à développer notre extranet pro pour que nos clients puissent trouver toutes les informations produits et suivre l'actualité Somfy. 3 nouveaux outils ont été pensés pour nos partenaires : notre plateforme professionnelle d'achat en ligne, notre plateforme marketing online et enfin notre nouveau service Leads avec l'envoi qualifié de projets de consommateurs à nos partenaires Experts Somfy.

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Accompagner nos partenaires face à la mutation du secteur de la fermeture vers la «maison connectée». Somfy propose des formations techniques, de l'accompagnement dans la maîtrise des arguments commerciaux, des outils spécifiques de visibilité...





#### LE RÉSEAU

##### EXPERTS STORISTES AGREES SOLISO

- Forme juridique : Contrat de partenariat
- Date de création : 1999/2000
- Nombre d'adhérents : 116
- Nombre de points de vente : 140
- Couverture géographique : Nationale

#### CONTACT

- Directeur réseau :** Jean Pierre DELANOS
- Direction commerciale et marketing :** Christophe PICHOT et Stéphanie NAULLEAU
- Adresse :** 2 rue Fernand Pelloutier 44326 NANTES Cedex 3
- Tél. :** 02 51 89 23 00
- Mail :** soliso.marketing@soliso.com

#### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Volets battants, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Pergola

#### MARCHÉ

- Particulier



#### ADHÉSION

##### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels du store dynamiques et motivés par un esprit de groupe

##### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

cotisation annuelle de 1 850€ HT

##### Durée d'engagement :

1 an renouvelable par tacite reconduction

##### Politique d'achat :

Promouvoir les produits Soliso Europe

##### Rencontres organisées pour les adhérents :

1 séminaire par an et formations technique et commerciale

##### Rythme des visites :

3 à 5 visites par an

##### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons /Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Présentoir lumineux de profils de bannes et de stores intérieurs



### INTERVIEW

#### CHRISTOPHE PICHOT

##### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▶ Un large choix de supports de communication et un calendrier défini à l'année permettant à chacun de choisir en fonction des ses besoins.
- ▶ La possibilité de personnaliser sa communication, des outils de prospection efficaces (plateforme web Marketing).
- Nous restons à l'écoute de nos Clients en nous adaptant à l'évolution du marché.

##### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

150 points de ventes afin de couvrir une grande partie de la France.



#### LE RÉSEAU

##### FABRICANT CERTIFIÉ PROFILS SYSTÈMES

- Date de création : 2014 Nombre d'adhérents : 10
- Couverture géographique : Nationale

#### CONTACT

- Directeur réseau :** Christophe Derré (Directeur Général Profils Systèmes)
- Animateur :** Pascale ANSELME (Responsable communication et marketing)
- Adresse :** 10 rue Alfred Sauvy PA de Massane - 34670 BAILLARGUES
- Tél. :** 04 67 87 67 87 - **Fax :** 04 67 87 67 81
- Mail :** panselme@profils-systemes.com
- Site :** www.profils-systemes.com

#### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants , Volets roulants , Fenêtres , Fermetures industrielles ou commerciales, Coulissants, Mur-rideau, Portails, Clôtures, Gardes corps, Brise-soleil, Vérandas, Verrières Alu



#### ADHÉSION

Qui peut rejoindre le réseau ? Les professionnels indépendants qui possèdent une unité de fabrication de menuiseries aluminium sans pose directe qui vendent sous la marque Profils Systèmes, et répondent à des critères qualitatifs définis.

##### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Adhésion à la Charte de Qualité. Cotisation annuelle. Package communication obligatoire. Engagement sur certification de leurs produits fabriqués en France.

##### Durée d'engagement :

2 ans renouvelables

##### Politique d'achat :

Réaliser la majorité des achats aluminium chez Profils Systèmes.

##### Rencontres organisées pour les adhérents :

Convention annuelle, commissions communication, produits, réunions extraordinaires et soirées privatives.

##### Rythme des visites :

Trimestrielles

##### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Show Room , Logiciels d'aide à la vente, Catalogue, Site Internet, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons /Nuancier, Campagne de communication annuelle nationale, campagne TV, web et presse magazine.



### INTERVIEW

#### CHRISTOPHE DERRÉ

##### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Il s'agit d'un label de qualité avant tout, avec une « charte de Qualité » signée par tous les partenaires qui valorise les menuiseries fabriquées en France. C'est un cadre adapté à la réflexion sur les enjeux du métier de fabricant. Nous proposons une assistance technique et un accompagnement à la certification et homologation des gammes de menuiseries grâce à une étroite collaboration avec le bureau d'études. Une aide en modèle d'organisation et productivité, des outils de communication et marketing mutualisés.

##### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Augmenter la notoriété et la visibilité du Label de qualité « Fabricant Certifiés Profils Systèmes ».
- ▶ Valoriser les menuiseries fabriquées en France.
- ▶ Accompagner nos partenaires dans les certifications.





### LE RÉSEAU LORENOVE

- Forme juridique : Concessions & Agences
- Date de création : 1983
- Nombre d'adhérents : 58
- Nombre de points de vente : 65
- Nombre de fournisseurs : 29
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 53 M€

### CONTACT

- Directeur réseau :** Pierre LORILLARD
- Animateur/Développeur :** 4
- Adresse :** L'Atrium  
1 Avenue Gustave Eiffel – 28000 CHARTRES
- Tél. :** 02 37 91 75 75 – **Fax :** 02 37 91 75 74
- Mail :** pierre.lorillard@lorenove.fr
- site :** www.lorenove.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Portes de garage, Volets roulants, Clôtures,
- Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Alarmes,
- Coulissants, Lames de terrasse, Pergolas,
- Appuis de fenêtres, Stores intérieurs, Stores extérieurs, PVC, Alu, Bois, Mixte

- MARCHÉ** Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Les créateurs d'entreprise ayant un profil de manager commercial, les professionnels de la menuiserie et de la fermeture ayant un réel sens commercial.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, seulement une participation au développement annuel de 4 944€ (mensualisée). Commission candidatures.

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** Obligation d'achats des menuiseries LORENOVE

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Convention Nationale, Réunions Régionales, Commissions Produits et Commissions Communication

**Rythme des visites :** 6 à 12 fois par an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier



### INTERVIEW PIERRE LORILLARD

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous avons 9 agences intégrées ce qui nous permet de maîtriser notre métier et de connaître les attentes de nos concessions indépendantes. Fabricants de menuiseries multi-matériaux, nous maîtrisons l'ensemble de la chaîne de fabrication et d'approvisionnement. Le réseau a sa propre Ecole des Métiers créée en partenariat avec l'AFPA. Nos équipes sont formées à la pose, au commerce, au management et à la gestion. Nos techniciens-conseil sont d'ailleurs réputés pour leur éthique de vente respectueuse des clients. Fenêtres LORENOVE accompagne au plus près les adhérents de son réseau et ce, dès l'ouverture, en leur proposant un éventail d'outils d'aide à la vente.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Consolidation des fondations du réseau actuel, développement maîtrisé sur l'ensemble du territoire français.



### LE RÉSEAU Fenétrier VEKA

- Forme juridique : Réseau de magasins indépendants
- Date de création : 1995
- Nombre d'adhérents : 40
- Nombre de points de vente : près de 60 points de vente
- Couverture géographique : nationale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Jean-Pierre Fouquet
- Adresse :** VEKA – Z I de Vongy  
74200 THONON-LES-BAINS
- Tél. :** 04 50 81 88 00
- Site :** www.fenetrierevaka.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Portes de garage, Volets roulants, Clôtures,
- Portes automatiques, Fenêtres, Gardes corps,
- Coulissant, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Automatisme-Domotique, PVC, Alu, Bois, Mixte

- MARCHÉ** Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Les professionnels de la vente et de la pose de produits de fermetures de l'habitat et de la protection solaire

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droit d'entrée 2 000 € HT, cotisation mensuelle 500 € HT

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** Commercialiser de la menuiserie PVC exclusivement VEKA, liberté sur toutes les autres gammes de produits

**Rencontres organisées pour les adhérents :** 2 réunions régionales/an, une convention annuelle

**Rythme des visites :** 4 à 6 par an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



### INTERVIEW JEAN-PIERRE FOUCET

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

En adhérant au réseau Fenétrier VEKA, le chef d'entreprise s'assure non seulement de conserver sa notoriété locale, mais en plus de gagner la notoriété nationale du réseau ainsi que le soutien de l'industriel VEKA, numéro 1 mondial de l'extrusion de PVC pour systèmes de fenêtres. Le réseau Fenétrier VEKA donne à son adhérent la crédibilité technique et commerciale qu'attendent les particuliers sur le sujet de la fenêtre PVC. Au-delà d'un simple accord tarifaire avec tel ou tel fabricant, nous apportons aux membres du réseau des services et prestations complets qui leur permettent de développer la performance globale de leurs entreprises.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

- Bien-sûr augmenter le nombre de magasins sur le territoire français, mais à la condition d'ouvrir des points de vente sérieux et rigoureux, véhiculant l'image de qualité et de professionnalisme de l'enseigne.
- Renforcer notre communication en local et accompagner davantage les magasins dans leur développement commercial.



### LE RÉSEAU GAMME BAIE

- Forme juridique : SAS
- Date de création : 2008
- Nombre d'adhérents : 50
- Nombre de points de vente : 50
- Nombre de fournisseurs : 1
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Denis GOUY
- Animateur :** Olivier GUINEBAUD
- Responsable communication :** Didier DUPÉ
- Adresse :** BP 534 – 85305 CHALLANS
- Tél. :** 02 51 49 53 00 – **Fax :** 02 51 93 29 46
- Mail :** ddupe@jhindustries.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Vérandas, Portes de garage, Volets roulants,
- Clôtures, Fenêtres, Brise-soleil, Fermetures industrielles ou commerciales, Coulissants,
- Protection solaire, Automatisme-Domotique,
- Portes intérieures techniques et décoratives,
- Isolation de combles, Solutions I.T.E
- PVC, Alu, Bois, Mixte
- MARCHÉ** Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels de la pose de menuiseries en rénovation ou les professionnels de la vente de produits pour l'amélioration énergétique de l'habitat individuel. Les structures dynamiques souhaitant s'appuyer sur le savoir faire d'un fabricant et désireuses de valoriser leur entreprise grâce à de nombreux outils de communication (Vitrine, showroom, actions commerciales..) sur le marché de l'éco-rénovation.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Pas de droit d'entrée, redevance annuelle.

#### Durée d'engagement :

4 ans

#### Politique d'achat :

Centrée sur les produits du fabricant.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

1 convention nationale par an, 2 clubs partenaires en région, 1 comité pub

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Modules d'expositions (fenêtres, portes d'entrée, portes intérieures), Cession de formations techniques, commerciales et gestion d'entreprise.



## INTERVIEW DENIS GOUY



#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Gamme Baie est le premier réseau clairement positionné sur la RENOVATION ENERGETIQUE, en parfaite harmonie avec le plan gouvernemental et l'objectif des 500 000 logements rénovés/an. Pour accompagner ce plan d'actions et accentuer localement la position des magasins, Gamme Baie durcit sa stratégie de communication avec l'arrivée d'une agence externe, spécialisée dans l'animation des réseaux afin d'être au plus près de nos concessionnaires et partenaires. Gamme Baie possède la plus grande profondeur de gamme du marché. De plus, une centrale de référencement permet aux concessionnaires et partenaires de bénéficier d'accords commerciaux, d'actions terrain et d'accompagnements.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Développer notre notoriété de marque : Gamme Baie, l'Eco-rénovateur ! Et doubler la présence nationale. Notre volonté est de rapidement fédérer 90 entreprises ayant une démarche d'Eco-rénovation.



### LE RÉSEAU

#### GLASTINT

- Forme juridique : Franchise
- Date de création : 2001
- Nombre de points de vente : 70
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 12 852 298 € HT

### CONTACT

- Directeur réseau :** Nicolas GUISELIN
- Adresse :** GLASTINT
- 4, rue Joseph Bressan – MC 98000 MONACO
- Tél. :** (00377) 93 25 82 00
- Fax :** (00377) 93 15 97 57
- Mail :** lnogrette@glashtint.com
- Site :** www.glashtint.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Protection solaire (Stores intérieurs),
- Traitement des vitrages automobiles et bâtiment, Chaleur et froid, Sécurité,
- Confidentialité, UV, Esthétique et économie d'énergie.

- MARCHÉ** Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Des créateurs d'entreprise issus ou non du monde du bâtiment ayant le goût de l'entreprise et la conquête de nouveaux marchés.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droit d'entrée HT 22 K€, Redevance proportionnelle d'exploitation 5 % du C.A. H.T.

**Redevance publicitaire :** 2% du CA HT.

**Durée d'engagement :** 5 ans

**Politique d'achat :** Le franchisé doit s'approvisionner à hauteur de 100 % de ses besoins auprès du franchiseur

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Réunion annuelle, Rythme des visites 2 à 3 fois/an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier



## INTERVIEW NICOLAS GUISELIN

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Œuvrer sur un marché en plein développement notamment pour toutes les solutions de traitement de vitrage favorisant les économies d'énergie. Bénéficier de la complémentarité entre un franchisé bien implanté localement qui pourra analyser et déterminer les besoins de ses clients, réaliser un diagnostic et le devis puis poser les produits et notre bureau d'étude national qui aura préalablement validé (DTU 39) les solutions proposées.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Accélérer le développement du C.A. «bâtiment» réalisé par nos franchisés (nouveaux produits, accords Grands Comptes...). Commencer à implanter GLASTINT à l'international.



## LE RÉSEAU

### GRANDEUR NATURE

- Forme juridique : SARL
- Date de création : 1999
- Nombre d'adhérents : 49
- Nombre de points de vente : 64
- Nombre de fournisseurs : NC
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

**PDG :** Jean Louis DURIBREUX

**DG :** David JULIEN

**Animateurs :** Dominique GILBERT, Pierre RICHARD, Laurent HOUSSIN et Jérôme DUTHU

**Adresse :** Domaine du Mafay

35890 BOURG-DES-COMPTEES

**Tél. :** 02 99 42 42 99 - **Fax :** 02 99 42 49 70

**Mail :** contact@veranda-grandournature.com

**Site :** www.veranda-grandournature.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Portails, Vérandas, Verrières, Fenêtres, Brise-soleil, Alu

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

les professionnels de la véranda et de la menuiserie aluminium (fabricants ou revendeurs installateurs)

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droits d'entrée 6 500 €, cotisations annuelles 6 500 €

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** Fournisseur SEPALUMIC pour l'aluminium, fournisseurs référencés

### Rencontres organisées pour les adhérents :

1 réunion nationale, 2 régionales ainsi que des commissions marketing, produit, stratégie et actions commerciales participatives.

**Rythme des visites :** 1 fois par mois

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Coffrets remise de clé, Application tablette privée avec catalogues interactifs, Simulateur 3D, Application sur les stores



## INTERVIEW JEAN LOUIS DURIBREUX

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le réseau permet de bénéficier de la force d'un grand groupe. Il est aussi très participatif et nous organisons beaucoup de rencontres. Organisme de formation, Grandeur Nature met un point d'honneur à accompagner, animer et guider ses adhérents pour les aider à développer leur chiffre d'affaires. Nous proposons des formations produits, techniques et commerciales personnalisées pour répondre aux besoins. La dynamique de notre réseau permet aussi de pouvoir offrir des solutions marketing adaptées, une stratégie de communication nationale et locale grâce à des outils développés par une équipe dédiée.

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Continuer de développer notre gamme de produit véranda et habitat. Innover toujours plus pour répondre aux attentes du client professionnel et particulier et ainsi gagner des parts de marché. Continuer notre implantation nationale avec des profils en adéquation avec notre positionnement



## LE RÉSEAU

### GROFILLEX FENETRES

- Forme juridique : Concession
- Date de création : 1994
- Nombre d'adhérents : 90
- Nombre de points de vente : 110
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

### Responsable développement réseau :

Stéphane GESNEL

**Adresse :** BP2 – ARBENT

01107 OYONNAX Cedex

**Tél. :** 06 60 06 25 97

**Mail :** sgesnel@grofillex.com

**Site :** www.grofillex-fenetres.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Coulissants, PVC, Alu, Bois

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Tout porteur de projet motivé par la vente au particulier et animé par les valeurs de la marque

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, un plan de financement axé formation et animation commerciale

**Durée d'engagement :** 5 ans

**Politique d'achat :** Gammes exclusives Grofillex et centrale de référence

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Congrès annuel, réunions régionales, commissions thématiques, meeting Force de Vente.

**Rythme des visites :** Minimum 8 visites annuelles

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW STÉPHANE GESNEL

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Une marque éponyme et chargée d'histoire, présente depuis des décennies chez les français

La force d'un groupe industriel français et indépendant

Une promesse consommateur différenciante

orientée sur les univers produit du groupe

La volonté de transmettre un savoir faire identifié : formation commerciale et continue

L'expérience de l'assistance depuis plus de 20 ans

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Accroître la performance commerciale des concessionnaires

Poursuivre les développements produit et territorial





### LE RÉSEAU GROUPE STORES & VOLETS

- Forme juridique : SARL
- Date de création : 1<sup>er</sup> JANVIER 1994
- (20 ans cette année !!)
- Nombre d'adhérents : 12
- Nombre de points de vente : 40
- Nombre de fournisseurs : 46
- Couverture géographique : nationale

### CONTACT

#### Directeurs réseau :

- Denis MOREL et Michel MOUNIER
- **Adresse :** 75 rue de Lourmel - 75015 PARIS
- **Tél. :** 01 41 50 98 18 - **Mail :** gsv@orange.fr
- **Contact secrétariat :** Silvana MIGLIANO

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Vérandas, Portes de garage, Volets roulants,
- Clôtures, Verrières, Portes automatiques,
- Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Alarmes,
- Fermetures industrielles ou commerciales,
- Coulissants, Automatisme-Domotique,
- Pergolas, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs), PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Tout le monde.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droits d'entrée 4 000 euros + Cotisation mensuelle 450 euros

**Durée d'engagement :** sans engagement

**Politique d'achat :** Privilégier les achats chez les fournisseurs partenaires en vue d'obtenir des bonifications destinées à la communication.

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

6 Réunions, 1 séminaire et 1 convention annuelle

**Outils d'aide à la vente :**

Catalogue (Nouveau Catalogue sorti en juillet 2014), Site Internet



## INTERVIEW DENIS MOREL

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Le Groupe Stores & Volets c'est un engagement commun de fédérer les expériences et les compétences techniques de 12 sociétés et 40 points de ventes, pour proposer un conseil le plus avisé et un produit le mieux adapté à la demande du client ainsi qu'un service. Les professionnels adhérant à GSV sont tous indépendants et c'est leur passion du métier qui leur permet aujourd'hui de se réunir pour satisfaire leurs clients.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

« Nous venons de terminer notre catalogue, original et tourné vers l'avenir. Nous sommes en train de chercher un nouveau produit innovant. Mais pour rester innovant, il faut rester discret ! »



### LE RÉSEAU

#### HABITÉA

- Forme juridique : contrat de partenariat
- Date de création : 2012
- Nombre de points de vente : 30
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- **Directeur réseau :** Charles-Gaël CHALOYARD
- **Adresse :** Sapa Building System - 4-5 route des Vernèdes - 83488 PUGET/ARGENS Cedex
- **Tél./Fax :** 04 98 12 59 00
- **Mail :** charles-gael.chaloyard@sapagroup.com
- **Site :** www.habitea.info

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Portes de garage, Volets roulants, Fenêtres,
- Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants,
- Protection solaire (Stores extérieurs),
- Automatisme-Domotique, Amélioration énergétique de l'habitat, Alu

### MARCHÉ

- Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Menuisiers fabricants installateurs ayant un show room désirant rejoindre un réseau pionnier dans la fenêtre et l'amélioration énergétique de l'habitat. Plus d'infos sur [www.habitea.info](http://www.habitea.info)

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** contrat de partenariat avec les engagements de chacune des parties

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** De nombreux tarifs préférentiels avec nos différents partenaires

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

2 grandes rencontres par an + formation « Reconnu Garant Environnement » + formation marketing et commerciale

**Rythme des visites :** tous les mois

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Méthode de vente tablette (Application IPAD) pour plus de clarté et de simplicité auprès des particuliers



## INTERVIEW CHARLES-GAËL CHALOYARD

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Habitéa est le réseau d'experts menuisiers à destination des particuliers pour valoriser leur patrimoine, accroître la qualité de vie et le bien-être chez soi, grâce aux rénovations énergétiques de la maison (Fenêtres, Isolation combles et murs, ventilation). Habitéa simplifie la rénovation pour les particuliers en leur proposant 1 seul interlocuteur : leur menuisier. Habitéa gère la mise en relation avec les autres corps d'états, et simplifie toute la partie administrative (ECOPTZ, Bouquets, Crédit d'impôt...). Le réseau Habitéa aide les menuisiers à avoir une vision synthétique de la menuiserie, du bâti en général, de la fiscalité et à pouvoir les restituer au particulier de façon claire avec des outils dynamiques (appli IPAD).

**Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?**

Notre ambition est de couvrir le territoire national pour offrir aux particuliers des experts menuisiers proche de chez eux ayant une vision globale de l'amélioration énergétique de l'habitat. Habitéa qui a pour slogan « Mieux vivre vos ouvertures » a pour ambition de développer une marque forte destinée aux particuliers via une offre axée sur la rénovation, la performance énergétique et les fenêtres. Une façon d'asseoir notre positionnement : Habitat, Confort et Valorisation du patrimoine.





## LE RÉSEAU

### INITIAL

- Forme juridique : Contrat d'utilisation de marque
- Date de création : 1995
- Nombre d'adhérents : 200
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

- Directeur réseau :** Georges PERELROIZEN
- Animateur :** Mickael NOISIEZ
- Adresse :** ZI Lachet – 09210 LÉZAT-SUR-LÈZE
- Tél. :** 05 61 60 94 10
- Mail :** mickael.noisiez@alcoa.com
- site :** www.initial-fenetres.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Volets roulants, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Alu

## MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels du conseil et de l'installation de menuiseries

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, mais obligation d'utiliser la marque INITIAL et tous les outils de communication développés

**Durée d'engagement :** 1 an renouvelable

**Politique d'achat :** Achat exclusif chez INITIAL

**Rencontres organisées pour les adhérents :** visites régulières sur points de vente

**Rythme des visites :** 3 à 4 fois par an

Outils d'aide à la vente : Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier



## INTERVIEW MICKAEL NOISIEZ

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Réseau national réparti sur le territoire, composé de plus de 200 spécialistes du conseil et de la mise en œuvre de tous types de menuiseries en aluminium de la gamme INITIAL. Ils ont l'avantage de présenter une offre homogène (menuiseries et services) en appui des 9 sites industriels répartis sur le territoire : proximité, fiabilité et rapidité dans les délais de livraison. Devenir distributeur INITIAL, c'est l'assurance de proposer aux maîtres d'œuvre et aux maîtres d'ouvrages l'offre la plus large du marché et de bénéficier d'un appui commercial et marketing d'un des principaux leaders du marché de la menuiserie en aluminium prête à poser de qualité (conception KAWNEER).

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Continuer un développement homogène du réseau des distributeurs et renforcer la présence de la marque sur les points de vente par le déploiement d'un package marketing commercial moderne, attractif et percutant.



## LE RÉSEAU

### INTERNORM

- Forme juridique : DISTRIBUTEUR AGREE
- Date de création : 2001
- Nombre de points de vente : 170
- Couverture géographique : NATIONALE
- CA du dernier exercice : 21 M€

## CONTACT

- Directeur réseau :** Thierry GEISSLER
- Animateur :** Maxime PICARD
- Adresse :** 10 rue Alcide de Gasperi  
ZAC Espale – 68392 SAUSHEIM
- Tél. :** 03 89 31 68 10 – **Fax :** 03 89 61 81 69
- Mail :** sausheim@internorm.fr
- Site :** www.internorm.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Brise-soleil, Coulissants
- Protection solaire (Stores intérieurs)
- PVC, Bois, Mixte

## MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Les professionnels de la menuiserie ayant le souhait de s'inscrire dans une démarche de qualité.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de redevance, pas de royalties

**Durée d'engagement :** Pas de limite dans le temps

**Politique d'achat :** Achat produits INTERNORM

**Rencontres organisées pour les adhérents :** 1 convention annuelle + rencontres en région

**Rythme des visites :** Mensuel et amplifié selon les besoins

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Logiciel de suivi et d'analyse de l'activité le CUSTOMER CARE, Centre de formation agréé (gestion, vente, technique)



## INTERVIEW MAXIME PICARD

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le savoir faire industriel, la qualité de production, la fiabilité de livraison et les constantes innovations depuis plus de 80 ans représentent les principaux atouts d'Internorm. La différenciation technologique et technique sur le terrain par rapport à la concurrence offre au réseau un positionnement unique. La mise en place des distributeurs pilotes au sein du réseau leur permet d'avoir une identité visuelle forte et un partenariat privilégié avec la marque. Le réseau Internorm offre tous les avantages et les performances d'un réseau de franchise nationale sans les contraintes et inconvénients financiers (pas de droits d'entrée ni de redevance de fonctionnement).

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Continuer et privilégier le déploiement des magasins pilotes (25 distributeurs pilotes en place et une dizaine de projets en cours). Amplifier la notoriété de la marque en France grâce à des actions de communication nationale efficaces.





### LE RÉSEAU

#### ISOFRANCE FENETRES



- Nombre d'adhérents : 32
- Nombre de points de vente : 33
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Jean-Luc MORIN
- Adresse :** 41 route de Malesherbes  
45390 PUISEAUX
- Tél. :** 02 38 33 37 36
- Mail :** contact@isofrance.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrées, Volets battants, Portails,
- Vérandas, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Gardes corps,
- Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Automatisme-Domotique
- PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** : Toute personne motivée par la création d'entreprise et qui saura s'engager au quotidien dans ce métier à fort potentiel. Le candidat devra être rigoureux, engagé, volontaire pour réussir dans cette activité. Il n'est pas nécessaire d'avoir une expérience dans la menuiserie car ISOFRANCE FENETRES saura apporter les formations nécessaires au futur entrepreneur.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Pas de droits d'entrée/Pas de royalties/Pas de redevance marque

**Durée d'engagement** : 5 ans puis renouvellement automatique

**Politique d'achat** : Achats produits groupe

**Rencontres organisées pour les adhérents** : 2 commissions/an, 2 journées d'échange régionales/an

**Rythme des visites** : hebdomadaire par un animateur dédié (la première année), puis 2 fois par mois à partir de la deuxième année.

**Outils d'aide à la vente** : Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW JEAN-LUC MORIN



### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le réseau appartient au groupe ATRYA. Le savoir faire de plus de 30 ans avec un autre réseau très connu en France fait qu'ISOFRANCE FENETRES avance très vite dans son développement. Nous avons nos propres usines de fabrication en PVC, Bois, aluminium, double vitrage... Nous sommes très attachés à la qualité produit ainsi qu'au service client. Notre relation commerciale avec nos adhérents est une relation de partenariat et non de client / fournisseur. Nos réunions régulières avec le réseau sont interactives. D'autre part le concept d'aménagement des magasins est extrêmement maîtrisé, nos show-room (aménagement intérieur + enseigne) ne sont proposés qu'à la location et non à la vente. L'animation d'un magasin est hebdomadaire de façon à maintenir la proximité avec le réseau et le retour d'informations.

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Développer notre réseau avec environ 35 nouvelles ouvertures. Maintenir le haut niveau de performance de nos produits, en phase avec le marché et la demande.



### LE RÉSEAU

#### KIONEO

- Forme juridique : Appartenance au groupe PORALU
- Date de création : 2011
- Nombre d'adhérents : 25
- Nombre de points de vente : 25 + 2 Magasins en propre
- Nombre de fournisseurs : Fabricant distributeur
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau** : contacter Virginie MERCIER
- Adresse** : ZI des Bouleaux - 01460 PORT
- Tél.** : 04 74 76 26 66
- Mail** : v.mercier@poralu.fr
- Site** : www.kioneo.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Vérandas, Portes de garage, Volets roulants,
- Clôtures, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil,
- Coulissants, Pergola
- PVC, Alu, Bois

### MARCHÉ

- Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** : Des installateurs confirmés, des jeunes créateurs d'entreprises

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : 4 300 €

**Durée d'engagement** : 3 ans

**Politique d'achat** : suivant objectifs annuels

**Rencontres organisées pour les adhérents** : visite du site de production, séminaires, formations.

**Rythme des visites** : tous les 15 jours

**Outils d'aide à la vente** : Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Kit de communication,

Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Formations techniques produits, Formations commerciales, Formation de pose, Marquage véhicule.



## INTERVIEW VIRGINIE MERCIER



### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Avec Kioneo, l'installateur découvre comment il peut renforcer son impact auprès de ses clients sur sa zone de chalandise. Des formations sont proposées : de la « technique produit », aux « techniques de pose », en passant par les « techniques attitudes et langage du corps ». Ainsi que des animations Communication et Marketing, qui leur permettront de valoriser leur société. Les installateurs peuvent profiter de supports tels que les prospectus, les panneaux de chantier, les catalogues... Kioneo propose une large gamme de produits pour la fermeture de la maison (fabriqués en France). Le service client est assuré par des équipes chez Kioneo qui sont disposées à garantir aux installateurs un service optimum. Kioneo, le réseau du fabricant français Poralu Menuiseries, bénéficie d'un savoir-faire reconnu depuis plus de 40 ans.

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Poursuivre le développement national et ensuite continuer notre développement avec des produits haut de gamme.



## LE RÉSEAU

### KLOZIP

- Forme juridique : SARL
- Date de création : 23/12/2009
- Nombre de points de vente : 16
- Couverture géographique : IDF, Alsace, Sud Est, Savoie, Bretagne...
- CA du dernier exercice : 1 350 000

## CONTACT

- Animateur réseau :** Yannick WEISS
- Adresse :** ZA Le Bosquet  
67580 MERTZWILLER
- Tél. :** 03 88 90 52 28 - **Fax :** 03 88 90 52 10
- Mail :** contact@klozip.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Verrières, Brise-soleil, Fermetures industrielles ou commerciales, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs)
- Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Vendeur B2C avec fort intérêt technique. Dynamique et organisé, notre concessionnaire doit avant tout posséder une philosophie de service et commerciale. Ses connaissances techniques et notre formation produits lui permettront de réussir sur ce marché et au sein de notre réseau.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Concession très ouverte et légère aux niveaux du contrat, pas de droit d'entrée ni redevances.

**Durée d'engagement :** 2 ans reconductible  
**Rencontres organisées pour les adhérents :** une assemblée générale par an et par région

**Rythme des visites :** 1 x par semestre

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Structure expo, Stand pour foire



## INTERVIEW

**YANNICK WEISS**



### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Klozip se différencie par son offre dans l'univers de l'habitat extérieur. L'outdoor prend une part suffisamment importante pour donner tout son sens à un réseau comme le nôtre. Les systèmes de vitrage pour balcon ou terrasse entièrement escamotables, lames de terrasse en bois composite, cloisons accordées aux coefficients d'isolation thermique performants, stores de fenêtres, pergolas, du sol au plafond, l'intérieur se prolonge à ciel ouvert en un nouvel aménagement et espace de vie pour toute l'année. Nos avantages produits sont plébiscités : prêt-àposer et clés en main, rapides et donc moins onéreux, uniques et haut de gamme...

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Nous visons une trentaine de nouveaux adhérents, et avons pour objectif à moyen terme de couvrir toute la France avec 150 points de vente, mais également de développer de nouvelles activités en utilisant l'expertise technique du réseau.



Votre conseiller stores et fermetures

## LE RÉSEAU KOMILFO

- Forme juridique : SAS
- Date de création : Janvier 2002
- Nombre d'adhérents : 64
- Nombre de points de vente : 92
- Nombre de fournisseurs : 46
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 98,9 M€ de chiffre d'achats pour 2013

## CONTACT

- Président réseau :** Pascal QUENECHDU
- Animateurs :** Didier CADIO (Nord) / Josselyn BOURGADE (Sud)
- Directeur réseau :** Antoine LE POULICHE
- Adresse :** 167 route de Lorient - 35000 RENNES
- Tél. :** 02 23 46 10 33 - **Fax :** 02 23 40 00 44
- Mail :** jennifer.caillet@komilfo.fr
- Site :** www.komilfo.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Verrières, Portes automatiques, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Alarmes, Fermetures industrielles ou commerciales, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs), Automatisme-Domotique, PVC, Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Entrepreneur dans la profession avec expérience d'au moins trois ans ayant un vrai projet de développement et de valorisation de son entreprise, en appui sur un réseau en pleine expansion

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** 4 950 € HT de droit d'entrée et 7 700 € HT de redevance annuelle

**Durée d'engagement :** 3 années en plus de l'année de signature

**Politique d'achat :** Centrale de référencement, 80% d'obligation d'achat

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Réunions régionales, journées fournisseurs, congrès, Formations produits

**Rythme des visites :** 6 rencontres par an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

**ANTOINE LE POULICHE**



### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

La valeur ajoutée du réseau s'articule autour de solutions performantes qui permettent à nos adhérents de se concentrer sur leur métier : une offre produit complète issue de fournisseurs partenaires sélectionnés parmi les meilleurs industriels européens, un réseau véritablement fédéré qui permet à KOMILFO d'engager plus de 85% de son potentiel d'achats auprès de ses fournisseurs et ainsi bénéficier des meilleures conditions d'achat du marché, une communication complètement repensée, un concept façade original qui valorise l'enseigne et la raison sociale de chaque entreprise adhérente, un nouveau concept magasin en cohérence avec le positionnement de l'enseigne qui place le client ou prospect dans une ambiance valorisante, et enfin un accompagnement terrain de chaque point de vente.

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Poursuivre l'évolution qualitative de l'offre produit / service. Accompagner le développement de chaque entreprise, recruter de nouveaux adhérents (10 / an).



Et tellement + encore...

## LE RÉSEAU L'EXPERT FENÊTRE

- Forme juridique : SAS
- Date de création : 1999
- Nombre d'adhérents : 43
- Nombre de points de vente : 49
- Nombre de fournisseurs : 30
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

### Directeur/Animateur Réseau :

- Mikaël BOUYER
- Tél. : 02 40 34 92 21
- Mail : mikaël.bouyer@lexpertfenetre.fr
- Site : www.lexpertfenetre.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Alarmes, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Automatisme, Domotique, Portes blindées, Menuiserie intérieure, Carports, Pergolas bio climatiques PVC, Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Un professionnel disposant d'un show room, d'une force de vente et de poseurs salariés, et dont l'activité principale est la rénovation de menuiseries pour le particulier

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droit d'entrée 4 000 € dont les 2/3 sont rétrocédés sous la forme d'un kit de bienvenue (catalogues, carnets de garantie, outils de boîtage etc.). Souscription à la SAS : 1 500 €. Cotisation annuelle : 5 400 €

**Durée d'engagement :** 2 ans

**Politique d'achat :** L'adhérent doit effectuer 70% de ses achats auprès des fournisseurs référencés

**Rencontres organisées pour les adhérents :** 2 réunions régionales, 1 nationale en janvier et AG en mai ou juin, suivie d'un week-end

**Rythme des visites :** de principe 2 par an par l'animateur. Rythme modulable selon projets et besoin des adhérents

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Formations, Salons



## INTERVIEW MIKAËL BOUYER

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

L'Expert Fenêtre est un Réseau de professionnels tous indépendants qui partagent leur passion du métier. Cette indépendance nous permet de maîtriser notre référencement, nos investissements, notre croissance et notre territoire de communication. Aujourd'hui L'Expert Fenêtre s'impose comme le partenaire de la rénovation de la maison dans son ensemble : ouvertures/fermetures, équipement extérieur et aménagement intérieur forment les 3 univers produits que nous proposons à nos clients. Par ailleurs, chacun des Experts est associé au sein de la SAS L'Expert Fenêtre et cela renforce encore le sentiment d'appartenance qui caractérise les adhérents de notre réseau.

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

- ▷ Le développement du réseau pour une meilleure couverture géographique avec un objectif de 60 adhérents à fin 2015.
- ▷ Améliorer la notoriété nationale du réseau. Notre présence en TV sera maintenue dans les prochaines années.



## LE RÉSEAU L'EXPERT VACHETTE

- Forme juridique : Contrat d'agrément
- Date de création : Juin 2007
- Nombre d'adhérents : 167 (2012)
- Nombre de points de vente : 120
- Nombre de fournisseurs : 1 (Vachette)
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

- Responsable du réseau : Pierre PEYCELON
- Animateur : Pierre PEYCELON
- Tél. : 03 25 42 30 30
- Mail : pierre.peycelon@assaabloy.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Fermetures industrielles ou commerciales, Serrures, Clés/Cylindres, Béquillage
- PVC, Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les serruriers qui possèdent un point de vente dont le savoir-faire a été évalué et reconnu par Vachette.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Répondant aux critères de la charte et 1 000 €/an

**Durée d'engagement :** 1 an / tacite reconduction

**Politique d'achat :** Pas de politique d'achat ni d'exclusivité avec la marque Vachette

**Rencontres organisées pour les adhérents :** réunions régionales et annuelles

**Rythme des visites :** Accent mis sur la proximité et le développement du réseau. Tous les mois environ

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Echantillons/Nuancier, Tarifs prix public



## INTERVIEW PIERRE PEYCELON

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▷ Assurer la qualité de service associée aux produits Vachette (diagnostics, reproduction de clés protégées, SAV...).
- ▷ Des serruriers agréés par la marque et qui s'engagent auprès des consommateurs.
- ▷ Être le porte drapeau de la marque Vachette.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- ▷ Couvrir tout le territoire métropolitain en ayant un réseau de 250 serruriers.
- ▷ Intensifier notre communication auprès des particuliers et utilisateurs de la marque Vachette.



## LE RÉSEAU LA BOUTIQUE DU MENUISIER

- Forme juridique : Convention de Distribution et Licence de Marque
- Date de création : 1999
- Nombre d'adhérents : 127
- Nombre de points de vente : 136
- Nombre de fournisseurs : 39
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 130 M€

### CONTACT

- Directeur réseau :** Serge DAUDE-RAMOND
- Animateur :** 10 animateurs répartis selon les secteurs géographiques concernés
- Adresse :** Route de Montauban - BP 106 - 12201 VILLEFRANCHE DE ROUERGUE Cedex
- Tél. :** 05 65 45 04 20
- Mail :** contact@castes-industrie.fr
- Site :** www.laboutiquedumenuisier.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs), Automatisme-Domotique, PVC, Alu, Bois, Mixte

- MARCHÉ** Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Expérience indispensable dans le 2nd œuvre du bâtiment

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Aucun droit d'entrée ni royalties, cotisation mensuelle de participation à la communication nationale : 300 € par mois

**Durée d'engagement :** 2 ans, renouvelable par tacite reconduction

**Politique d'achat :** 100% des achats fenêtres réalisés chez CASTES Industrie

**Rencontres organisées pour les adhérents :** 2 rencontres par an pour les dirigeants

**Rythme des visites :** mensuelles

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Formation, Conseils, Communication TV et 4X3



## INTERVIEW SERGE DAUDE-RAMOND

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

- Respect de l'indépendance de l'adhérent et surtout de sa personnalité.
- Accessibilité et accompagnement vers la réussite.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- Poursuivre le développement du réseau au rythme de 20 Boutiques par an.
- Que la totalité des Boutiques soit RGE.



## LE RÉSEAU

### LA SÉCURITÉ - DECAYEUX

- Forme juridique : SAS
- Date de création : 2007
- Nombre d'adhérents : 50
- Nombre de points de vente : 60
- Nombre de fournisseurs : 1 (réseau appartenant au fabricant Decayeux)
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 1 million €

### CONTACT

- Directeur :** Stéphane DECAYEUX

- Directeur commercial réseau :**

- Ludovic DELMARE

- Tél. :** 03 22 29 47 75

- Mail :** ludovic.delmare@la-securite.net

- site :** www.la-securite.net



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Artisan spécialisé dans le bloc porte et la serrurerie

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Libre, aucun droit d'entrée, aucune redevance

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** 100% de nos produits sont Made in France !

**Rencontres organisées pour les adhérents :** 1 fois par an minimum

**Rythme des visites :** 1 par trimestre

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la ventes, Configurateur porte blindée palières/pavillonnaires



## INTERVIEW STÉPHANE DECAYEUX

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Le principal atout du Club La Sécurité est d'être directement lié au fabricant : c'est une relation gagnant-gagnant qui s'instaure entre le membre du réseau et l'industriel. Que ce soit grâce à l'éventail très large de produits, leur technicité, ou même leur flexibilité dans les finitions par exemple, le professionnel La Sécurité aura tout en main pour évoluer et répondre aux attentes de ses clients. Une relation claire entre sociétés indépendantes.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

Continuer à développer notre réseau et les points de vente La Sécurité de manière indépendante. Ce contrat lie des sociétés indépendantes : artisan-serrurier et notre société éponyme DECAYEUX. Démocratiser la porte blindée pour le particulier grâce à un rapport qualité/prix attractif et des finitions maîtrisées.

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Produits de sécurité : bloc-porte, porte blindée, serrure de sécurité, coffre-fort et porte de hall

- MARCHÉ** Tertiaire, Particulier



### LE RÉSEAU

#### LE VÉRANDIER

- Forme juridique : Réseau de concessionnaires
- Date de création : 2007
- Nombre d'adhérents : 18
- Nombre de points de vente : 18
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Philippe PLAT
- Tél. :** 03 88 90 52 60
- Fax :** 03 88 90 06 34
- Mail :** pplat@tryba.fr
- Site :** www.le-verandier.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Vérandas, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Pergolas, Alu

### MARCHÉ

- Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Nous recherchons des personnes ayant un profil d'entrepreneur

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Droit d'entrée 10 000 €.

Caution bancaire 45 000 €. Pas de royalties.

Redevance pub 2% des achats

#### Durée d'engagement :

3 ans, puis renouvellement automatique pour une durée indéterminée

#### Politique d'achat :

Le concessionnaire peut commercialiser tout autre produit ou article non concurrent aux produits de la marque

Le Vérandier mais qui n'excède pas

30 % de son chiffre d'affaires

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

1 fois par an

#### Rythme des visites :

Formation initiale de 1 semaine, puis fonction des besoins

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW PHILIPPE PLAT



#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

La qualité du produit est un pré-requis indispensable mais plus suffisant sur le marché de la véranda. C'est pourquoi, nous avons axés nos efforts sur la formation et les services destinés à nos concessionnaires. Nous proposons des prestations de mûtrage, de passage de commandes, de ventes sur foire... tout ceci afin d'aider nos partenaires à atteindre leurs objectifs de chiffre d'affaires.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Nous achevons actuellement la construction d'une extension de 2 500 m<sup>2</sup> de notre unité de fabrication Alsacienne. Grâce à cet outil moderne, nous allons pouvoir doubler notre capacité de production dans les deux ans et donc accélérer le développement de notre réseau de concessionnaires. Nous peaufinons également une gamme complète de menuiseries aluminium afin de donner au réseau Le Vérandier toutes les armes pour devenir le spécialiste de l'aluminium.



### LE RÉSEAU

#### LES MENUISIERS PEVCISTES DECEUNINCK

- Forme juridique :
- Contrat de concession affiliation
- Date de création : 1997
- Nombre d'adhérents : 50
- Nombre de points de vente : 60
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 60 M€ HT CA en 2013

### CONTACT

- Coordinatrice réseau :** Christelle ECKERT (Responsable Marketing & Communication)
- Adresse :** Deceuninck SAS – ZI Impasse des Bleuets – 80700 ROYE
- Tél. :** 03 22 87 66 54
- Mail :** christelle.eckert@deceuninck.com
- Site :** www.menuisierspevcistes.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Portes de garage, Volets roulants, Clôtures,
- Fenêtres, Coulissants
- PVC, Alu, Bois

### MARCHÉ

- Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels de la menuiserie ayant une fibre commerciale et un sens du management et de la gestion prononcés.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Redevance annuelle 5 000 €, Communication annuelle 10 000 €

#### Durée d'engagement :

3 ans renouvelables une fois, 2 ans

#### Politique d'achat :

achats exclusifs de PVC Deceuninck. Centrale de référencement.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions régionales, conventions nationales, séminaires

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/

Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW Christelle ECKERT



#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Notre engagement est total au service du développement de nos points de vente. Nous leur apportons l'expérience de Deceuninck, leader mondial, une relation contractuelle simple, des services d'assistance technique et commerciale performants, un programme complet de formations, des solutions pour l'aménagement des show rooms, un choix de partenaires référencés et homologués, assurant des fabrications de haute qualité. Les Menuisiers PéVécistes Deceuninck ont une activité commerciale rythmée par des campagnes promotionnelles nationales.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Nous travaillons sur la professionnalisation du réseau, avec la mise en place d'un référentiel du management commercial et un plan de formations adapté ; ainsi que sur l'offre du réseau (offre produits élargie aux «solutions globales pour le confort et l'isolation de l'habitat» : solutions d'isolations thermiques par l'extérieur, d'aménagement de terrasse, d'isolation des combles...).



## LE RÉSEAU

### LES PORTALIERS

- Forme juridique : Aucune
- Date de création : Novembre 2006
- Nombre d'adhérents : 100
- Nombre de fournisseurs : Variable selon les Portaliers
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Animateur :** Fabrice MARCHAND
- Tél. :** 04 74 93 25 35
- Mail :** info@lesportaliers.com
- Site :** www.lesportaliers.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portails, Clôtures, Gardes corps
- Alu

### MARCHÉ

- Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toute société intéressée par la commercialisation de portails aluminium et justifiant d'une situation financière saine

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Aucun droit d'entrée, mais 1 500 €/an

**Durée d'engagement :** 1 an

**Politique d'achat :** Minimum annuel de 10 000 euros d'achat en portails Horizal.

### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions régionales d'information et de formation, le Congrès des Portaliers tous les 2 ans

**Rythme des visites :** 1 à 2 fois/an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW FABRICE MARCHAND



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

- ▶ Premier réseau de revendeurs installateurs de portails en France.
- ▶ Forte communication nationale dans les medias (presse grand public, internet) auprès du particulier.
- ▶ Panoplie complète d'outils d'aide à la vente.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Renforcer notre présence sur internet.
- ▶ Enrichir les outils d'aide à la vente dédiés au portail.



## LE RÉSEAU

### LUMIÈRE DU JOUR

- Forme juridique : Contrat de partenariat
- Date de création : Juin 2008
- Nombre d'adhérents : 85 (juin 2014)
- Nombre de points de vente : 87
- Nombre de fournisseurs : 1 (K-LINE)
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Jean-Pierre LIÉBOT
- Adresse :** K-Line - CS 40129  
85501 LES HERBIERS Cedex
- Tél. :** 08 25 85 08 03
- Mail :** jp.liébot@k-line.fr
- site :** www.fenetre-LDJ.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Fenêtres, Coulissants, Alu

### MARCHÉ

- Particulier

## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** : des entreprises de menuiseries, spécialisées dans la rénovation de fenêtres disposant d'un showroom et souhaitant privilégier la fenêtre alu pour se différencier.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pack d'intégration de 2 000 € (100% reversé en signalétique, menuiseries et supports de vente) et une participation annuelle de 4 000 €/an

**Durée d'engagement :** 1 an renouvelable

**Politique d'achat :** quasi exclusivité alu avec K-LINE. Totale liberté de fournisseurs sur les autres produits

**Rencontres organisées pour les adhérents :** convention annuelle, réunions régionales, commissions thématiques, formations techniques/commerciales/poses...

**Rythme des visites :** 2 à 3/an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Opérations promotionnelles communes au réseau ou à la carte, Parrainage...



## INTERVIEW JEAN-PIERRE LIÉBOT



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

- ▶ Un partenariat avec le premier fabricant français de menuiserie aluminium.
- ▶ Un partenariat mono produit (alu) qui laisse une totale liberté d'approvisionnement sur les autres produits et matériaux.
- ▶ Une relation contractuelle et financière très simple : cofinancement des outils et opérations, pas de redevance.
- ▶ Une totale indépendance et une enseigne 100% conservée.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Une couverture nationale avec près de 100 partenaires fin 2014.
- ▶ Mise en place de formations techniques, commerciales ainsi que d'un accompagnement à la pose afin d'aider nos partenaires à développer leurs compétences et leurs entreprises.



**MENUISIER CONSEIL**  
FENÊTRES | PORTES | VOLETS

### LE RÉSEAU

#### MENUISIER-CONSEIL

- Date de création : 1995
- Nombre de points de vente : 300
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau : Olivier BOUGEOT
- Adresse : ZI les écorces - BP 7  
88 250 La Bresse
- Tél./Fax : 03 29 25 53 11
- Mail : olivier.bougeot@leszelles.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets roulants, Fenêtres, Coulissants
- PVC, Alu

### MARCHÉ

- Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tous les spécialistes de la menuiserie

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Aucun

#### Durée d'engagement :

Aucune

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

2 fois par an

#### Rythme des visites :

1 fois par mois

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier



## INTERVIEW OLIVIER BOUGEOT



#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

MENUISIER-CONSEIL est une marque de la société LES ZELLES.

Notre principal atout est la liberté. Nous avons les avantages d'un réseau (offre produit, suivi, communication) mais nous n'en avons pas les contraintes.

Nos liens seront basés et consolidés sur la qualité de notre partenariat, notre professionnalisme et notre service plutôt que par un contrat.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Nous développer dans l'ouest de la France.
- Faire de l'innovation service et marketing une priorité.



**MENUISIER ALU AGRÉÉ REYNAERS**



### LE RÉSEAU

#### MENUISIER ALU AGRÉÉ REYNAERS

- Forme juridique : Protocole de partenariat
- Date de création : 2004
- Nombre de points de vente : 87 en France
- Couverture géographique : Nationale, Internationale

### CONTACT

#### Responsable Animation Réseau :

Jérôme LOMBRICI

#### Responsable Marketing :

Sandrine GARCIA

#### Adresse :

Reynaers Aluminium  
1 Rue Victor Cousin – BP 88  
77561 Lieusaint CEDEX  
Tél. : 01 64 13 85 95  
Fax : 01 64 13 85 96  
Mail : info.france@reynaers.com  
Site : www.reynaers.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Volets roulants, Clôtures, Verrières, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants
- Alu

### MARCHÉ

- Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toutes les entreprises fabriquant ayant le souhait de conclure un partenariat renforcé avec leur gammiste aluminium et la volonté d'engager des actions de développement de leur activité.

#### Durée d'engagement :

1 an renouvelable par tacite reconduction.

#### Politique d'achat :

Promouvoir les menuiseries Aluminium Reynaers auprès du client final.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions Régionales, Conventions nationales et accompagnement personnalisé.

#### Rythme des visites :

1 fois par mois en moyenne.

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Show Room, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Formations d'aide à la vente, Média



## INTERVIEW SANDRINE GARCIA

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le partenariat repose sur la confiance mutuelle Gammiste – Menuisier que nous essayons de conclure durablement. Il est suivi par un animateur réseau et son commercial pour lui apporter soutien et être force d'idées pour se développer sur son secteur géographique. Des animations commerciales sont réservées pour nos adhérents. Outre une gamme de produit complète et fiable, le partenaire, membre du réseau, bénéficie d'une expertise marketing et de budget associé pour renforcer la notoriété de la marque Reynaers. Cela se traduit par des outils de communication qui sont renouvelés régulièrement. Il peut s'appuyer sur une marque reconnue, internationale, existant depuis plus de 40 ans.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Couvrir les départements dans lesquels nous ne sommes pas encore présents.
- Travailler avec nos clients sur la notoriété du réseau au niveau local mais aussi au niveau national.



## INTERVIEW CHRISTOPHE DERRÉ

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Il s'agit d'un label de qualité avant tout, avec une « charte de Qualité » signée par tous les partenaires. Il y a une communication permanente entre le bureau d'études et les membres du Label pour une amélioration constante de la gamme. Les outils de communication et marketing sont mutualisés, l'entraide et la solidarité règnent entre les adhérents.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Augmenter la notoriété et la visibilité du Label de qualité « Menuisier Certifiés Profils Systèmes ».
- ▶ Proposer aux membres du Label un référentiel visuel du Menuisier Certifié à travers un nouveau concept de show-room « charté clé en main » harmonisant la présentation de l'aluminium.

### LE RÉSEAU

#### MENUISIERS CERTIFIÉS PROFILS SYSTÈMES

- Date de création : Septembre 2005
- Nombre d'adhérents : 62
- Nombre de points de vente : 73
- Couverture géographique : Nationale, DOM-TOM, Internationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : environ 150 M€

### CONTACT

- **Directeur réseau :** Christophe DERRÉ (Directeur Général Profils Systèmes)
- **Animateur :** Pascale ANSELME (Responsable communication et marketing)
- **Adresse :** 10 rue Alfred Sauvy PA de Massane – 34670 BAILLARGUES
- **Tél. :** 04 67 87 67 87 – **Fax :** 04 67 87 67 81
- **Mail :** panselme@profils-systemes.com
- **Site :** www.profils-systemes.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Clôtures, Verrières, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Fermetures industrielles ou commerciales, Coulissants, Mur-rideau, pergolas, toitures BSO, Alu, Alu
- **MARCHÉ** Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels indépendants spécialistes qui répondent à certains critères dont : expérience minimum de 3 ans dans la fabrication et la pose de menuiseries. Bonne santé financière...

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances

**Adhésion à la Charte de Qualité.** Cotisation annuelle. Achat du package communication obligatoire. Engagement sur la formation de leurs employés. Show room.

#### Durée d'engagement

2 ans renouvelables

#### Politique d'achat

Réaliser la majorité des achats aluminium chez Profils Systèmes.

#### Rencontres organisées pour les adhérents

Convention annuelle, commissions communica-

tion, produits, réunions extraordinaires et

soirées privatives.

#### Rythme des visites

Trimestrielles

**Outils d'aide à la vente** : Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Campagne de communication annuelle nationale, campagne TV, web et presse magazine.



## INTERVIEW FRÉDÉRIC PRIMAULT

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

« Le conseil personnalisé », un positionnement à forte valeur ajoutée : accompagner vos clients jusqu'au bout de leurs projets (de la conception à l'installation). Des entreprises indépendantes qui conservent leur raison sociale sur les enseignes du magasin et les documents de l'entreprise. Un concept de multi-spécialistes pour éviter l'effet de saisonnalité. La puissance de négociation d'une centrale de référencement. Une communication de grande envergure au service de votre entreprise. Optimisation et réalisation d'économies d'échelle sur votre communication locale.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Intégrer une vingtaine d'associés d'ici fin 2015. Le site [www.reseau-monsieurstore.fr](http://www.reseau-monsieurstore.fr) permet de consulter les opportunités d'implantations.
- ▶ Poursuivre notre politique d'accompagnement du réseau à travers un réel échange d'expériences et de bonnes pratiques.

### LE RÉSEAU

#### MONSIEUR STORE

- Forme juridique : SA Coopérative
- Date de création : 1987
- Nombre d'adhérents : 81
- Nombre de points de vente : 110
- Couverture géographique : Nationale
- Surface moy. d'un point de vente : 150 à 200 m<sup>2</sup>
- CA réalisable après 2 ans d'exploitation : 1M€

### CONTACT

- **Directeur réseau :** Philippe VALETTE
- **Resp du développement :** Frédéric PRIMAULT
- **Adresse :** ZA Actipôle – Activillage Saint Jean 296 Rue de la Béalière – Bat E 38113 VEUREY VOROIZE
- **Tél. :** 04 76 75 84 30 – **FAX :** 04 76 75 60 89
- **Mail :** info-reseau@monsieur-store.net
- **Site :** www.reseau-monsieurstore.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Brise-soleil, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs), PVC, Alu, Bois
- **MARCHÉ** Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels de l'amélioration et de la rénovation de l'habitat

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances

Part sociale : 10 000€ (remboursable sous conditions). Redevance fixe : 411 €/mois (progressive sur 3 ans) Redevance publicité nationale : 0,8% du chiffre d'affaires (progressif sur 3 ans)

#### Durée d'engagement

Obligation de suivre de référencement chez les fournisseurs référencés à hauteur de 80%

**Rencontres organisées pour les adhérents** : Convention annuelle, Forum métier, réunions régionales et commerciales

**Rythme des visites** : 1 à 2 fois par an. Puis 3 à 4 fois par an pour les nouveaux adhérents.

**Outils d'aide à la vente** : Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



**Normstahl**  
CENTER



## INTERVIEW BRUNO SEGURA



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Ce réseau est essentiellement constitué de société travaillant depuis plusieurs années avec les produits Normstahl. L'aménagement des points de vente en un espace convivial et esthétique est l'atout majeur de ce réseau. Unique en France, ce concept de présentation des portes de garage est à 100% tourné vers le particulier. Le professionnalisme est immédiatement perçu, toutes les réponses aux questions de l'acheteur sont proposées in situ, un outil formidable qui manquait à notre corporation.

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?**

- Accroissement du nombre des membres de 5 par an.
- Meilleure visibilité auprès du grand public.



**Océane**  
LE RÉSEAU DES MENUISIERS



## INTERVIEW DAVID TAVEIRA



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Les grands atouts de notre réseau reposent sur la communication mise en place pour nos adhérents et le très fort accompagnement de nos équipes commerciales. Nous menons depuis 4 ans une stratégie centrée sur la visibilité, la notoriété et le trafic orienté vers le magasin. Nos Partenaires disposent ainsi d'un plan média étudié selon leur zone d'influence, conçu pour leur permettre d'installer durablement et «visiblement» leur magasin. Enfin, nous avons conçus un plan de référencement de fournisseurs complémentaires larges (30 fournisseurs) et doté de conditions d'achat particulièrement attractives !

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur 2 ans ?**

Continuer à être au plus proche de nos adhérents : c'est par cette proximité que nous nous assurons un développement pérenne ! Étendre la diffusion de notre réseau sans perdre de vue que notre ambition n'est pas d'avoir le plus grand réseau... mais bien d'avoir le réseau qui facilite le mieux la réussite et la notoriété des adhérents qui le composent !

### LE RÉSEAU

#### NORMSTAHL CENTER

Forme juridique : Convention de partenariat  
Date de création : Avril 2007  
Nombre d'adhérents : 8  
Nombre de points de vente : 10  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 15 M€

### CONTACT

**Directeur réseau :** Bruno SEGURA  
**Animateur :** Bruno SEGURA  
**Tél. :** 04 72 81 42 42  
**Mail :** bruno.segura@entrematic.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portails, Portes de garage,  
Automatisme-Domotique

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des professionnels indépendants, spécialistes des accès automatiques.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Contrat de partenariat

#### Durée d'engagement :

1 an renouvelable

#### Politique d'achat :

Une logique d'achat et la plus large collaboration économique avec

Normstahl

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Rencontres nationales et régionales

#### Rythme des visites :

Mensuel

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente

### LE RÉSEAU

#### OCÉANE, LE RÉSEAU DES MENUISIERS

Date de création : avril 2006  
Nombre d'adhérents : 46  
Nombre de points de vente : 50  
Nombre de fournisseurs : 30  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** David TAVEIRA  
**Adresse :** RN 10 La Folie – CS 81156  
86062 POITIERS Cedex 9  
**Tél. :** 05 49 00 47 47 – **Fax :** 05 49 00 47 48  
**Mail :** contact@poitou-menuiseries.fr  
**Site :** www.fenetre-oceane.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Alarmes, Fermetures industrielles ou commerciales, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs), Automatisme-Domotique, Pergolas bioclimatiques, Portes blindées, PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toutes entreprises de menuiseries centrées sur la qualité et le commerce.

#### Durée d'engagement :

2 ans.

#### Politique d'achat :

exclusivité PVC et ALU.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Une réunion bilan et perspective chaque début d'année, plus des « ateliers » d'échange et de discussion tous les ans

sur des thématiques propres aux chefs d'entreprises.

#### Rythme des visites :

nous avons opté pour un « animateur Océane » pour chaque secteur commercial (soit environ 6 départements), nous sommes donc très présents aux côtés de nos Partenaires. Le Plan d'action commercial et communication (PAC<sup>2</sup>) élaboré conjointement souligne cette proximité.

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## LE RÉSEAU

### OuvertureS

- Forme juridique : SAS
- Date de création : 1998
- Nombre d'adhérents : 60
- Nombre de points de vente : 70
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

- Animateur réseau :** Guillaume LE GOFF
- Adresse :** Avenue Georges Pompidou  
59400 CAMBRAI
- Tél. :** 03 27 82 29 50
- Mail :** glegoff@ouvertures.com
- Site :** www.ouvertures.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails,
- Volets roulants, Clôtures, Fenêtres,Coulissants
- PVC, Alu, Mixte

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels de la vente et de la pose de menuiseries souhaitant développer leur entreprise.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pack de bienvenue à 1500 €. Redevance annuelle fixe de 2650 €. Pas de redevance variable.

**Durée d'engagement :** 1 an dès la 1<sup>re</sup> année, renouvelé par tacite reconduction.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Congrès annuel, 3 Réunions Régionales dans 7 régions, Séminaire des commerciaux, Voyage réseau.

**Rythme des visites :** 2 visites trimestrielles

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Configurateurs produit, Campagnes TV, Club de fidélité.



## INTERVIEW

### GUILLAUME LE GOFF

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Véritables professionnels de la menuiserie, les adhérents du réseau OuvertureS conservent une très grande liberté de décision : rien n'est imposé par le réseau, mais en plus ce sont eux qui décident via le comité de direction ! De plus, les outils et services mis à la disposition de nos partenaires sont très complets, d'une grande qualité voire totalement inédits, moyennant une redevance très raisonnable.

L'animation du réseau fait aussi sa force avec plusieurs rdv dans l'année au service de l'efficacité commerciale. Enfin, le réseau poursuit sa montée en puissance grâce aux campagnes de communication TV lancées en 2014.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

- Pérenniser et fidéliser l'ensemble de nos partenaires actuels en leur fournissant des outils d'aide à la vente et de communication efficaces.
- Améliorer encore la couverture géographique du réseau, notamment dans l'est de la France. Le développement du réseau s'est beaucoup accéléré ces 3 dernières années mais toujours de manière raisonnée. Nous souhaitons poursuivre cette dynamique et atteindre les 100 points de vente d'ici 2017.



## LE RÉSEAU

### OXXOBAIES

- Forme juridique : Pas de forme juridique spécifique
- Date de création : Août 2009
- Couverture géographique : Régionale et Nationale

## CONTACT

- Responsable réseau :** Thomas GURCEL
- Adresse :** Route de Jalogny - BP 23  
71250 CLUNY
- Tél. :** 03 85 59 55 66 - **Port. :** 06 65 82 36 42
- Fax :** 03 85 59 55 50
- Mail :** thomas.gurcel@oxxo.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets roulants, Fenêtres, Coulissants
- PVC

## MARCHÉ

- Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ? :

Menuisiers, Revendeurs de fermetures extérieures

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Aucun droit d'entrée, pas de redevance

**Durée d'engagement :** Aucune

**Politique d'achat :** Remise sur TG conditionnée au volume d'achats.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Commissions thématiques

**Rythme des visites :** 1 fois par mois

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Formations



## INTERVIEW

### THOMAS GURCEL

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

OxxoBaies permet à chaque partenaire de garder son indépendance et d'accéder à une offre produit capable de répondre aux principaux segments du marché de la menuiserie PVC. Chaque partenaire bénéficie d'un accompagnement commercial personnalisé.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Renforcer le maillage du territoire tout en préservant l'identité OxxoBaies.
- Accompagner nos partenaires OxxoBaies dans leur développement via une animation commerciale ciblée.



### LE RÉSEAU

#### PARTENAIRE RÉFÉRENCE SCHÜCO

- Forme juridique : Contrat de Concession d'enseigne
- Date de création : 1998
- Nombre d'adhérents : 52
- Nombre de points de vente : 59
- Nombre de fournisseurs : Exclusif
- Couverture géographique : Nationale et Régionale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Nicolas VICENTE
- Animateur :** Xavier RICHARD
- Adresse :** Schüco International – BP3  
78612 LE PERRAY-EN-YVELINES Cedex
- Tél. :** 01 34 84 23 18
- Mail :** vgrosseuvre@schueco.com
- Site :** www.schueco.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Verrières, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Fermetures industrielles ou commerciales, Coulissants, Protection solaire, Automatisme-Domotique, PVC, Alu

### MARCHÉ

- Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les fabricants installateurs de systèmes SCHÜCO avec une activité habitat

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Droit d'entrée de 1 700€. Package signalétique de 950 € (seulement la première année). Redevance mensuelle selon les secteurs de concession d'enseigne.

#### Durée d'engagement :

1 an renouvelable

#### Politique d'achat :

Exclusivité

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions régionales bi-annuelles, commissions techniques, publicité et un Congrès National annuel

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet,

Show Room, PLV, Kit de communication,

Fiches produits, Échantillons/Nuancier,

Jeux concours, Journées portes ouvertes,

Opérations ponctuelles, Magazine pratique,

DVD, Kakémono



## INTERVIEW NICOLAS VICENTE



#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Schüco est une marque à forte notoriété liée à des produits de qualité et une image d'innovation.

Un plan média presse et web Grand Public.

Une opération trafic/promotion annuelle.

Des plans de formation mis en place pour les adhérents.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Consolider le réseau par des actions à forte notoriété Grand Public.

Développer le réseau par une croissance de ses membres pour une couverture nationale.



### LE RÉSEAU

#### PARTENAIRE RENSON : LE BIEN-ETRE VÉRANDA

- Date de création : 1<sup>er</sup> Mai 2006
- Nombre d'adhérents : 79
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Christophe LAUNAY
- Adresse :** Maalbeekstraat, 10  
B-8790 WAREGEM (Belgique)
- Tél. :** 0032 56 62 71 11
- Mail :** isabelle.secret@rensonfrance.fr
- Site :** www.rendonfrance.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Brise-soleil,
- Protection solaire (Stores extérieurs),
- Ventilation,
- Alu

### MARCHÉ

- Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout vérandalier proposant une offre en ventilation conforme aux Règles Professionnelles et proposant la protection solaire des vérandas.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Droit d'entrée de 1 000€. Pas de cotisation annuelle.

#### Durée d'engagement :

Aucune

#### Politique d'achat :

Via le réseau de distribution traditionnel des Quincailliers français spécialisés auprès des menuisiers aluminium

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Nous organisons régulièrement des animations.

#### Rythme des visites :

2 fois par an

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Site Internet, Show Room, PLV, ILV,

Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente,

Publicités et informations dans les magazines spécialisés



## INTERVIEW CHRISTOPHE LAUNAY



#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Notre atout majeur est la complémentarité de notre gamme, nous offrons un concept complet pour le bien-être dans les vérandas : La protection solaire pour éviter la surchauffe et la ventilation pour rafraîchir et renouveler l'air.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Notre principal objectif est de démocratiser les stores extérieurs sur les vérandas, nous pensons qu'une véranda doit-être équipée de stores, en toiture si elle est vitrée et en façade. Nous souhaitons également nous imposer sur le marché la ventilation par la toiture, nous avons développé un nouvel aérateur de toiture très performant, l'OXYVENT.



## LE RÉSEAU

### PARTENAIRES CERTIFIÉS JANNEAU

- Forme juridique : Contrat
- Date de création : Janvier 2000
- Nombre d'adhérents : 80
- Nombre de points de vente : 100
- Couverture géographique : Grande moitié nord de la France et présence récente dans le sud
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 120 M€

## CONTACT

- Directeur réseau : Jean-Luc MASTIKIAN
- Animateur : Pascal GOURAUD
- Adresse : Route d'Ancenis  
44430 LE LOROUX-BOTTEREAU
- Tél. : 02 40 33 81 69
- Mail : janneau@janneau.com
- Site : www.janneau.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets roulants, Fenêtres, Coulissants, Bloc Baie, PVC, Alu, Bois

## MARCHÉ

- 95 % dédié aux particuliers



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels de la fenêtre passionnés et souhaitant créer et/ou développer leur entreprise.

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Aucune

### Durée d'engagement :

1 an reconductible

### Politique d'achat :

L'approvisionnement en portes et fenêtres dans les trois matériaux (bois,

Alu, PVC) proposés par Janneau Menuiseries.

### Rencontres organisées pour les adhérents :

des réunions régionales et nationales, une convention annuelle, (organisée à l'étranger une année sur deux) et un pôle de « formation » en pose et vente. Particularité : un comité de pilotage de la communication (COMICOM) rassemblant des Partenaires volontaires et élus et un comité technique (COMITEC)

### Rythme des visites :

2 fois par mois

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Site Internet, Site Intranet, Forum d'échanges Web, Showroom, PLV, kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, échantillons/Nuanciers, Animations commerciales, formations



## INTERVIEW

### JEAN-LUC MASTIKIAN

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?



Structuré et impactant sur le marché, notre réseau est basé sur la cohésion, les échanges, les partages de bonnes pratiques et la participation. Des adhérents sont élus pour représenter l'ensemble du réseau dans un comité de pilotage de la communication. Toutes les actions sont ainsi discutées et décidées en concertation avec les membres du réseau. Des Partenaires volontaires participent également au Comité Technique pour échanger sur les améliorations techniques à apporter aux produits Janneau. Pour aller encore plus loin, nous avons multiplié les outils interactifs pour faciliter ces échanges entre partenaires et entre nos partenaires et la marque.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Nous continuons à développer, à faire grandir et à faire progresser le réseau PCJ. Et, grâce à notre nouvelle gamme PVC et à la création d'une cellule « chantiers », nous permettons à nos Partenaires de se positionner sur un nouveau marché : les chantiers d'envergure.



## LE RÉSEAU

### PARTNER

- Forme juridique : Aucune
- Date de création : 2000
- Nombre d'adhérents : 74
- Nombre de fournisseurs : Betafence
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

- Directeur réseau : Stéphanie MOUGINOT
- Adresse : Betafence – Parc de Haute Technologie – 2 rue Alexis de Tocqueville 92183 ANTONY Cedex
- Tél. : 01 40 96 26 63 (ligne directe)
- Portable : 06 78 74 83 24
- Fax : 01 40 96 26 65 (ligne directe)
- Mail : stephanie.mouginot@betafence.com
- Site : www.betafence.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portails, Clôtures, Fermetures industrielles ou commerciales, Automatisme-Domotique



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ? :

Uniquement les Poseurs et distributeurs Betafence répondant à des notions de volume, stockage, fidélité à la marque

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Être client direct de Betafence. Répondre aux critères de volume, stockage, fidélité. Charte à signer.

### Durée d'engagement :

Révisable tous les ans, en fonction des résultats de l'année passée.

### Rencontres organisées pour les adhérents :

Séminaire national.

### Rythme des visites :

Tous les mois.

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Système de suivi des leads reçus par les sites de Betafence et des sites où nos produits sont référencés



## INTERVIEW

### STÉPHANIE MOUGINOT

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?



Il s'agit d'un réseau dynamique et impliqué, qui connaît très bien tous les produits de la gamme Betafence et qui sait conseiller et orienter le client final. De nombreux supports et outils d'aide à la vente sont mis à leur disposition pour prescrire au mieux nos solutions.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Développer les outils sur le Web et sur les technologies mobiles.
- Faire du réseau une valeur incontournable pour qui recherche les produits Betafence.



### POINT FORT FICHET

#### LE RÉSEAU

##### POINT FORT FICHET

- Forme juridique : Contrat de concession
- Date de création : 1972
- Nombre d'adhérents : 215 en France
- Nombre de points de vente : 230 en France et 125 à l'export
- Couverture géographique : Nationale et Internationale

#### CONTACT

- Directeur réseau :** Laurent RUSSO
- Adresse :** 533 av du Général de Gaulle  
92140 CLAMART
- Tél. :** 01 41 28 91 31
- Mail :** laurent.russo@assaabloy.com
- Site :** www.fichet-pointfort.com

#### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Portes de garage, Portes automatiques, Alarms

#### MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



#### ADHÉSION

##### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les spécialistes de la serrurerie sélectionnés par ASSA ABLOY / Fichet Serrurerie Bâtiment

**Durée d'engagement :** 1 an (renouvelable tous les ans)

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Réunions Régionales, Commissions Produits, Commissions Communication, Comité d'Echange, Conventions

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



### INTERVIEW

LAURENT RUSSO

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Point Fort Fichet est un réseau de professionnels de la sécurité, reconnu pour la qualité de ses produits et services. Le premier réseau d'expert en France avec plus de 40 ans d'existence, qui dispose d'une présence nationale avec plus de 230 points de vente sur toute la France.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Continuer à développer notre visibilité à travers la communication et le développement de notre couverture nationale et internationale pour rester la référence du marché de la sécurité.
- Élargir plus encore notre offre produits et services afin de permettre à chacun de pouvoir protéger ce qu'il a de plus cher avec des solutions sécuritaires de qualité et innovante tant d'un point de vue technique qu'esthétique.



### Portalisa

Porte de garage • Portail • Automatisme

#### LE RÉSEAU

##### PORATALISA

- Forme juridique : SAS à capital variable
- Date de création : 2009
- Nombre d'adhérents : 27
- Nombre de points de vente : 31
- Nombre de fournisseurs : plus de 20
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : environ 70 M€ HT stable sur 3 ans



#### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Une société indépendante expérimentée et rentable, présente régionalement et spécialisée dans la fourniture et la pose de portes de garage, de portails et d'automatismes pour l'habitat et l'industrie.

##### Modalités d'adhésion, droit d'entrée

**redevances :** Coptation des nouvelles entreprises par les membres du réseau dans le respect des valeurs et des zones de chalandise, participation des entreprises du réseau au capital de Portalisa et cotisation annuelle.

**Durée d'engagement :** indéterminée

**Politique d'achat :** Par référencement de fournisseurs de premier plan par le groupement

##### Rencontres organisées pour les

**adhérents :** Réunions annuelles, réunions régionales et visites individuelles

**Rythme des visites :** plusieurs fois / an

**Outils d'aide à la vente :** Sites Internet, communication interne bimensuelle par mail, co-branding, show-room, documentation, charte qualité...



### INTERVIEW

JEAN-ÉRIC LANGE



#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous regroupons 27 entreprises sur toute la France. Il s'agit d'acteurs historiques de la profession, leaders régionaux et leaders d'opinions sur le secteur de la vente et de l'installation des portes de garage, des portails et des automatismes de la maison. Depuis l'origine, le concept de Portalisa répond précisément aux besoins et aux attentes des entreprises de son réseau.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Nous consoliderons nos acquis et nous développerons le savoir-faire partagé. Pour le réseau nous mettons en place un numerus clausus de 120 entreprises sur toute la France. Nous déployons une démarche commerciale en région parisienne. Elle s'adresse aux majors du BTP. Nous répondons aux lots « portes de parking », « serrurerie », « métallerie » avec une offre de portes de garage automatiques, de portes basculantes de box, de portes coupe-feu et de portails automatiques.



## LE RÉSEAU

### PROFESSIONNELS AGRÉÉS FINSTRAL

- Forme juridique : Convention de partenariat
- Date de création : Septembre 2002
- Nombre d'adhérents : 54
- Nombre de fournisseurs : 1 (Finstral)
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 28 M€ en fourniture seul

## CONTACT

- Directeur réseau :** Nicolas LAURENT
- Adresse :** 1 rue de Krebsbach  
68230 WIRH AU VAL
- Tél. :** 03 89 71 71 00 - **Fax :** 03 89 71 71 01
- Mail :** nlaurent@finstral.com  
finstralfrance@finstral.com
- Site :** www.finstral.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Vérandas,
- Volets roulants, Fenêtres, Brise-soleil,
- Coulissants, PVC, Alu, Mixte

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Il s'agit d'une démarche volontaire des distributeurs Finstral, sous réserve d'un volume d'achat minimum, d'engagement à un plan de qualité pose et de la volonté d'afficher la marque

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Aucun droit, aucune redevance

### Durée d'engagement :

1 an renouvelable chaque année

### Politique d'achat :

s'engager à présenter l'ensemble de la gamme « rénovation » au client final

### Rencontres organisées pour

#### les adhérents :

Plusieurs réunions régionales par an et 1 rencontre nationale

### Rythme des visites :

1 fois par mois environ

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW NICOLAS LAURENT

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- Le distributeur garde son indépendance dans son activité tout en ayant accès aux outils marketing, aux formations mises en place par Finstral et à un échange entre professionnels ayant les mêmes préoccupations.
- Aide à la signalétique.
- Réunions et formations spécifiques suivant les attentes des membres.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Mise en place d'un agrément technique pose avec les « professionnels agréés » FINSTRAL.
- Consolider l'assise des adhérents et pourvoir les quelques régions encore disponibles.
- Diversification sur des nouveaux produits permettant une différenciation.



## LE RÉSEAU PROXEO

### ALARME ET AUTOMATISMES DE LA MAISON

- Forme juridique :
- Réseau de concessionnaires indépendants
- Date de création : 2008
- Nombre d'adhérents : 104
- Nombre de points de vente : 116
- Nombre de fournisseurs : 10 dont DAITEM, SIB, AIPHONE, SONY, FAAC, CHUBBSAFES, GYPASS
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

- Directeur réseau :** Xavier FRANCK **Responsable Développement réseau :** Paul DOUBEK
- Adresse :** Rue du Pré de l'Orme  
38926 CROLLES Cedex
- Tél. :** 04 76 45 32 17 - **Fax :** 04 76 45 32 20
- Mail :** x.franck@daitem.fr  
p.doubek@daitem.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Portails, Portes de garage,
- Alarmes, Automatisme-Domotique, Clôtures,
- Interphones, Portiers vidéo,
- Caméras de surveillance, Coffres-forts

## MARCHÉ

- Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels installateurs de solutions globales de confort et de sécurité, maîtrisant la vente et l'installation aux particuliers.

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Pas de droits d'entrée. Adhésion annuelle mensualisée.

### Durée d'engagement :

1 an tacitement reconductible ; néanmoins, le concessionnaire

reste libre de se désengager lorsqu'il le souhaite.

### Politique d'achat :

Négoce ou référencement de fabricants, selon nos standards

### Rencontres organisées pour les adhérents :

Convention Nationale biennuelle, réunions régionales annuelles

### Rythme des visites :

10 visites par agent et par an

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Guide de préconisation, Formations techniques et commerciales, Analyses géomarketing, Marketing direct on-line



## INTERVIEW XAVIER FRANCK PAUL DOUBEK

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- En s'adressant à PROXEO, le consommateur trouve un professionnel multi-spécialiste de proximité à qui il peut déléguer la sécurité globale de sa maison en toute confiance. En adhérant au réseau PROXEO, le professionnel bénéficie d'un support commercial et marketing très conséquent, d'un plan de formation technique dispensé en région, ainsi que d'outils de communication pour chaque phase de la relation client mis à sa disposition. Ses ventes sont soutenues par un plan annuel d'animations promotionnelles piloté au niveau national et personnalisable localement. Le réseau Proxeo distribue des marques leaders sur leur marché, reconnues pour leur positionnement haut de gamme à forte valeur ajoutée.

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

- Fédérer de nouveaux concessionnaires pour atteindre d'ici à 3 ans 150 points de vente au niveau national.
- Poursuivre l'extension de la largeur de l'offre de produits mise à disposition des concessionnaires en associant de nouveaux partenaires industriels ou offreurs de services compatibles avec le positionnement de Proxeo.



### LE RÉSEAU

#### RELAIS CONFiance TSCHOEPPé

Forme juridique : Réseau de distributeurs agréés  
Date de création : 1956  
Nombre d'adhérents : 60  
Nombre de points de vente : 60  
Nombre de fournisseurs : 1  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 8 M€

### CONTACT

**Directeur réseau :** Guillaume TARAN  
**Adresse :** 2 rue Lavoisier - 67720 HOERDT  
**Tél. :** 03 90 64 26 26 - **Port. :** 06 16 82 03 20  
**Fax :** 03 90 64 26 25  
**Mail :** guillaume.taran@tschoeppe.fr  
**Sites :** www.tschoeppe.fr  
www.relaiss-confiance.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portails, Clôtures, Gardes corps, Alu

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** Tous les professionnels de la fermeture souhaitant développer son activité portail

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pack d'entrée de 3884 € HT comprenant : formations commerciales et techniques, référencement internet et envoi de contacts, outils Marketing et mobilier show-room. Après adhésion au Réseau Relais Confiance : Cotisation annuelle de 2500 € HT destinée au développement de la notoriété

**Durée d'engagement :** Contrat de 5 ans par tacite reconduction

**Politique d'achat :** Secteur exclusif attribué à chaque partenaire avec Tschoeppe Industrie en tant que fournisseur unique de portails et clôtures aluminium

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Convention Nationale : 1 fois par an regroupant l'ensemble du réseau

Comité Stratégique : 2 à 3 fois par an avec 6 membres du réseau Relais Confiance

Réunions Régionales : 2 fois/an sur chaque secteur Journée Produits : 1 à 2 par an à l'usine Tschoeppe

**Rythme des visites :** 10 visites par an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Tschoeppe Live : site de modélisation 3D



## INTERVIEW GUILLAUME TARAN



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

- ▶ Un produit techniquement abouti.
- ▶ Des garanties uniques sur le marché.
- ▶ Un secteur exclusif (contractuel).
- ▶ Un pack marketing prêt à l'emploi.
- ▶ Le conseil, l'assistance et des formations personnalisées.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Une couverture nationale avec 85 partenaires Relais Confiance d'ici 2016.
- ▶ Lancement d'un plan média national (présence TV) d'ici 2 ans.



### LE RÉSEAU

#### RELAIS

Forme juridique : Aucune  
Date de création : 2000  
Nombre d'adhérents : 173  
Nombre de fournisseurs : 1 (Betafence)  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Stéphanie MOUGINOT  
**Adresse :** Betafence  
Parc de Haute Technologie  
2 rue Alexis de Tocqueville  
92183 ANTONY Cedex  
**Tél. :** 01 40 96 26 63 (ligne directe)  
**Portable :** 06 78 74 83 24  
**Fax :** 01 40 96 26 65 (ligne directe)  
**Mail :** stephanie.mouginot@betafence.com  
**Site :** www.betafence.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portails, Clôtures, Fermetures industrielles ou commerciales, Automatisme-Domotique



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?**

Tous poseurs de clôtures, clients de Betafence par l'intermédiaire de distributeurs et dont la loyauté à la marque est avérée

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Faire acte de candidature, vérification de la fiabilité par le responsable secteur Betafence. Charte à signer

**Durée d'engagement :** 2 ans, reconductible par l'envoi des références chantiers de l'année écoulée

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Réunion régionale

**Rythme des visites :** 1 fois par an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Kit de communication, Fiches produits, Système de suivi des demandes de contacts en fourniture et pose, reçues par les sites de Betafence et des sites où nos produits sont référencés



## INTERVIEW STÉPHANIE MOUGINOT



**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Ce réseau est au plus proche de nos clients finaux. Le réseau Relais est principalement constitué de petites ou moyennes structures au plus près du terrain. Un relais de proximité indispensable pour garantir un travail de qualité avec des matériaux réputés et garantis 10 ans.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Développer les outils sur le Web et sur les technologies mobiles.
- ▶ Faire du réseau une valeur incontournable pour qui recherche des produits Betafence.



## LE RÉSEAU

### RENOV'ART

- Forme juridique : marque commerciale
- Date de création : 2010
- Nombre de points de vente : 61
- Couverture géographique : France
- CA du dernier exercice : 43 M€ (global réseau)

## CONTACT

- Directeur réseau :** Julien LAPEYRÈRE
- Animateur :** Julien Lapeyrère
- Adresse :** 53 avenue de Paris  
47800 MIRAMONT-DE-GUYENNE
- Tel./Fax :** 05.53.20.43.00
- Mail :** j.lapeyrere@c2r-sa.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs), Automatisme-Domotique, Pergolas PVC, Alu, Bois, Mixte
- MARCHÉ** Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels installateurs de fermetures et menuiseries pour le particulier, ayant une structure d'accueil grand public (magasin avec show room)

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Aucun droit d'entrée. Simplement un pack expo/signalétique (1000 €) qui permet une visibilité instantanée du Label Renov'art sur lieu de vente. Puis une cotisation annuelle de 2000 € qui comprend les outils d'aide à la vente, le plan d'actions et le plan média.

### Durée d'engagement :

1 an renouvelable Politique d'achat : conditions préférentielles tous produits + rémunération sur CA réalisé

### Rencontres organisées pour les adhérents :

1 réunion régionale + 1 nationale/an

### Rythme des visites :

bimestrielles Outils d'aide à la vente : Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### JULIEN LAPEYRÈRE

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous préservons l'indépendance de nos adhérents, à laquelle ils sont profondément attachés, et nous contribuons au développement de leur business par l'apport d'outils, de communication, et de conditions d'achats préférentielles sur tous les produits du catalogue.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Élargir le réseau avec 90 adhérents fin 2016 pour un CA de 64 M€.
- Faire de Renov'art un label de qualité connu et reconnu par les consommateurs par une intensification de notre communication.



## LE RÉSEAU

### RENOVAL

- Forme juridique : Contrat de concession
- Date de création : Avril 2004
- Nombre d'adhérents : 45
- Nombre de points de vente : 60
- Nombre de fournisseurs : 1
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 30 M€ HT

## CONTACT

- Directeur réseau :** Christian CADIOU
- Animateur :** Caroline LACOUTURE
- Tél. :** 02 41 49 15 49
- Mail :** c.lacouture@renoval.com
- Site :** www.renoval.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Vérandas
- Alu

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Entrepreneur dynamique, bonne sensibilité technique et habitude de la vente aux particuliers.

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Droit d'entrée de 25K€, apport perso de 50K€. Pas de redevance d'enseigne mais redevance Marketing annuelle forfaitaire de 3 000 € et 1,5 % du CA

### Durée d'engagement :

3 à 5 ans Politique d'achat : Toutes les vérandas aluminium doivent être achetées en prêt à poser à Renoval

### Rencontres organisées pour les adhérents :

1 séminaire national, 2 rencontres Régionales, 2 séminaires de formation par an. Commission pub et technique

### Rythme des visites :

4 fois par an et présence soutenue la première année.

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### CHRISTIAN CADIOU

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le caractère innovant de nos produits (1<sup>er</sup> fabricant spécialiste de la véranda à obtenir l'homologation de notre gamme « Vérand'Energie » auprès du C.S.T.B). Notre positionnement en tant que spécialiste de la véranda « prêt à poser » (haut niveau de formation de nos concessionnaires et préparation méticuleuse des chantiers avant fabrication). Cette maîtrise d'une conception « prêt à poser » est le fruit de l'expérience acquise au travers de notre propre structure de vente directe. Nous avons une communication nationale efficace (notre réseau qui est déjà bien installé depuis plusieurs années nous permet d'être visibles au niveau national grâce à la mutualisation de nos moyens sur le plan marketing).

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

Toujours accompagner efficacement nos concessionnaires et les aider à se développer. Intégrer une vingtaine de nouveaux partenaires d'ici 2 ans.





### LE RÉSEAU

#### RENSON OUTDOOR

Date de création : mars 2012  
Nombre d'adhérents : 55  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Fabrice LAURENT  
**Adresse :** RENSON Sunprotection  
Screens SA – Kalkhoevestraat 45  
8790 WAREGEM (Belgique)  
**Tél. :** 0032 56 62 71 11  
**Mail :** info@rensonfrance.fr  
**Site :** www.rendon-outdoor.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Brise-soleil, Protection solaire (Stores extérieurs), Pergolas, Toitures de terrasses, Alu

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des distributeurs en menuiseries pour le particulier, des spécialistes vérandas ou protection solaires/stores et des revendeurs de produits d'aménagement extérieur haut de gamme.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Obligation d'achat d'un modèle show-room avec pack marketing

#### Durée d'engagement :

1 an renouvelable

#### Politique d'achat :

Exclusivité produits RENSON avec protection géographique

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Convention annuelle

#### Rythme des visites :

4 fois par an  
**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Publicités et informations dans les magazines spécialisés



## INTERVIEW FABRICE LAURENT

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▶ Produits de qualité haut de gamme
- ▶ Gamme complète avec un large choix d'options
- ▶ Évolution rapide des produits
- ▶ Nouveautés chaque année
- ▶ Formation technique et commerciale
- ▶ Service commercial dédié en interne
- ▶ Service commercial dédié en externe : 4 personnes sur la France

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Notre principal objectif est de continuer à lancer de nouveaux produits et concepts, non seulement à l'aide de notre réseau actuel, mais d'élargir notre réseau avec de nouveaux adhérents motivés (pour atteindre +/- 90 points de vente). D'autre part nous investissons sans cesse dans la notoriété de marque après du grand public.



### LE RÉSEAU

#### REPAR'STORES

Forme juridique : Franchise  
Date de création : 2009  
Nombre d'adhérents : 77  
Nombre de points de vente : 80  
Couverture géographique : France

### CONTACT

**Directeur réseau :** Guillaume VAROBIEFF  
**Animateurs :** Bruno CHEVALIER & Didier LEROY  
**Adresse :** Parc Marcel Dassault  
325 rue Henri Farman  
34430 SAINT-JEAN-DE-VEDAS  
**Tél. :** 04 67 07 3000 - **Fax :** 04 67 07 29 98  
**Mail :** guillaume.varobieff@reparstores.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Volets roulants, Brise-soleil, Automatismes-Domotique, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toute personne ayant des aptitudes commerciales et le goût du travail manuel.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

droit d'entrée : 20 000€ / redevances : concept : 4% du CA mensuel (avec plancher de 300€ HT) communication : 300€ HT/mois, formation : 150€ HT/mois / apport personnel : à partir de 5 000€ / Investissement global : 45 000€

#### Durée d'engagement :

6 ans

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

convention nationale annuelle, réunions régionales

Rythme des visites : 2 fois par an chez chaque franchisé  
**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW GUILLAUME VAROBIEFF

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Repar'store a structuré, modélisé et professionnalisé l'univers de la réparation et de la modernisation des volets roulants pour en faire un métier de « spécialiste », sur un marché à fort potentiel - 59 millions de volets roulants en France. C'est un concept novateur qui ne nécessite pas un gros investissement financier. Nous disposons de notre propre centrale d'achats.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Poursuivre le développement de notre réseau.
- ▶ Augmenter le chiffre d'affaires des franchisés



## LE RÉSEAU

### RÉSEAU SÉCURISTES DE FRANCE

- Forme juridique : SA coopérative
- Date de création : 1995
- Nombre d'adhérents : 137
- Nombre de points de vente : 152
- Nombre de fournisseurs : 38
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 100 M€

## CONTACT

- Directeur réseau :** Dominique DOMEAU
- Animateur :** Cédric BOUDRY
- Adresse :** 22 Grande Rue – 92310 SÈVRES
- Tél. :** 01 45 07 93 30 – **Fax :** 01 45 07 93 36
- Mail :** cedric@securiste.com
- Site :** www.securiste.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Portes de garage, Volets roulants, Portes automatiques, Fenêtres, Alarmes, Fermetures industrielles ou commerciales, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs), Automatisme-Domotique, PVC, Alu, Mixte

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toute entreprise établie et ayant pour activité principale la vente et l'installation de produits et services liés à la sécurité, au confort et à la protection de l'habitat individuel, collectif et des locaux professionnels.

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Aucun droit d'entrée. L'achat de parts sociales de la SA coopérative est obligatoire (montant : 160 €). Redevance mensuelle : 96€ HT.

### Durée d'engagement :

1 an  
**Politique d'achat :** Centrale de référencement au sein du réseau. Fournisseurs spécialisés dans la sécurité, la fermeture et la motorisation.

### Rencontres organisées pour les adhérents :

Assemblée générale annuelle, forums fournisseurs, réunions régionales, réunions thématiques, visites d'usines, évènements à thèmes basés sur la convivialité...

### Rythme des visites :

Pas fixe, orientée accompagnement.

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication,

Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/

Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW DOMINIQUE DOMEAU

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Rejoindre le Réseau Sécuristes de France, c'est intégrer un réseau de professionnels de la sécurité et de la fermeture reconnus par leurs pairs et les industriels. C'est également partager avec les adhérents savoir et savoir-faire afin de partager les recettes qui font le succès. Enfin, c'est participer à une aventure collective depuis 1995 tout en gardant son indépendance.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- Étendre notre implantation nationale avec 10 nouveaux Sécuristes par an, anticiper les attentes du marché.
- Développer l'interaction entre les adhérents sur les plans techniques, commerciaux et marketing.



## LE RÉSEAU

### RÉSEAU SIMU PARTNER

- Date de création : février 2006
- Nombre d'adhérents : 35
- Couverture géographique : nationale et des réseaux SP à l'international gérés par nos filiales
- CA du dernier exercice : 7 M€

## CONTACT

- Directeur réseau :** François Véricel
- Animateur :** Sylvie Thevenot
- Adresse :** ZI Les Giranaux
- 70100 ARC-LES-GRAY
- Tél. :** 03 84 64 75 00 – **Fax :** 03 84 64 75 99
- Mail :** sylvie.thevenot@simu.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Automatisme-Domotique, Motorisations et accessoires pour volet roulant, Store, Fermetures industrielles et commerciales

## MARCHÉ

- Fabricant/Assembleur



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout professionnel de la fermeture ou de la protection solaire qui réalise 80 % de ses achats de moteurs chez Simu et qui assure la promotion de la marque Simu dans le respect de notre charte.

### Durée d'engagement :

pas de durée spécifique tant que le client remplit ses engagements envers Simu.

### Rencontres organisées pour les adhérents :

événements lors de salons, commissions techniques

### Rythme des visites :

5 à 6 par an

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Show Room, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Documentations personnalisées Simu-Client



## INTERVIEW FRANÇOIS VÉRICEL

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le réseau Simu Partner c'est un club mis en place afin de créer une relation privilégiée avec nos clients de façon dynamique pour développer nos affaires respectives. Nous leur faisons bénéficier d'un soutien commercial et technique personnalisé qui est défini par une aide financière et des plans d'actions annuels où nous leur proposons des outils de promotion, des documentations personnalisées et des participations à divers événements nationaux et internationaux.

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

- Développer des outils de promotion pour aider nos partenaires à communiquer auprès de leurs clients (PLV, showroom, outils digitaux équipement des équipes commerciales) dans le but de développer notre notoriété auprès des installateurs notamment et ainsi donner plus de sens et de valeur au partenariat.
- Atteindre d'ici 2 ans la taille critique/mature d'environ 45/50 fabricants/partenaires en France avec le soucis d'un maillage et d'une répartition équilibrés et transposer nos bonnes pratiques et expériences de France vers l'international.



Vérandas  
**soko**



## INTERVIEW

DANY RABILLER



### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Chez SOKO, les vérandas, préaux, pergolas, structures à voiles d'ombrage sont notre cœur de métier depuis 1989. L'expérience acquise depuis 30 ans sur ces produits dont nous offrons toutes les gammes existantes sur le marché est un gage de fiabilité pour nos clients. SOKO, tout en conservant une simplicité d'installation pour une meilleure rentabilité de ses clients, développe des nouveaux produits ou options chaque année pour garantir une offre complète et évolutive pouvant convenir à tous les particuliers. De plus l'accompagnement de nos techniciens permet de former à la vente, au métré et à la pose. Nous pensons que pour une relation Gagnant/gagnant, les clients ne doivent pas avoir de droits d'entrée ou de redevances. RDV sur notre site !

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

- ▶ Développer les secteurs géographiques où nous ne sommes pas encore présents.
- ▶ Former aux nouveaux produits tous nos clients désireux de se perfectionner commercialement et techniquement. Egalement, nous devenons fournisseur de contacts par différents moyens afin d'aider nos clients à améliorer leurs performances.



SolaBaiE



## INTERVIEW

PATRICK SAGE



### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▶ Une fenêtre exclusive réservée au réseau, ainsi qu'un plan marketing et une communication nationale.
- ▶ Une offre complète, multi produits : fenêtres Bois, Alu et PVC ; portes d'entrée ; volets ; porte de garage et portail.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Développement du nombre de points de vente.

### LE RÉSEAU

#### VÉRANDAS SOKO

- Forme juridique : SARL
- Date de création : 1989
- Nombre d'adhérents : 120
- Nombre de fournisseurs : 30
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures) : 4 M€

### CONTACT

- Directeur réseau :** Dany RABILLER
- Adresse :** 38 rue du moulin des Oranges  
85170 LE POIRÉ-SUR-VIE
- Tél. :** 02 51 48 38 39
- Mail :** d.rabiller@soko.fr
- Site :** www.soko.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Vérandas, Volets roulants, Verrières, Fenêtres, Brise-soleil, Coulissants
- Alu

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout professionnel des métiers de l'aluminium ou du bâtiment sachant vendre, métrer et poser

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

pas de droit d'entrée ni de redevance

#### Durée d'engagement :

selon souhait des clients

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

2 par an

#### Rythme des visites :

Tous les 6 mois ou fonction des besoins

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garanties, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente

### LE RÉSEAU

#### SOLABAIE

- Forme juridique : Partenariat commercial avec Atlantem Industries et Vendome Fermetures
- Date de création : 2003
- Nombre d'adhérents : 90
- Nombre de points de vente : 101
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Patrick SAGE
- Chargé Développement :** Dominique FOUASSIER
- Chargée Communication :** Caroline JEGADO
- Adresse :** PA La Niel – BP21  
56920 NOYAL-PONTIVY
- Tél. :** 02 97 25 95 60
- Mail :** contact@atlantem.fr
- Site :** www.solabaie.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtre, Coulissants, Automatisme-Domotique
- PVC, Alu, Bois

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des professionnels de la menuiserie souhaitant développer leur entreprise et leur image

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Une lettre de partenariat commercial, un kit de départ contenant différents outils marketing. Une participation au plan média.

#### Durée d'engagement :

2 ans renouvelables par tacite reconduction

#### Politique d'achat :

Liée aux produits Atlantem et Vendome. Fournisseurs partenaires pour les produits complémentaires.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Commissions régionale de travail, Commission Nationale, Convention annuelle et un voyage convivial

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## LE RÉSEAU

### STORES DE FRANCE

Forme juridique : SARL  
Date de création : 2009  
Nombre de points de vente : 8  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice : 1,8 M€

## CONTACT

**Directeur réseau :** Jean-Marc Désert  
**Tél. :** 06 82 82 57 82  
**Mail :** contact14@storesdefrance.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes de garage, Volets roulants, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs)  
PVC, Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Profil technico-commercial, menuisier, entreprise du bâtiment en secteur commerce

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

à partir de 4 800 € HT, Royalties de 4%

Durée d'engagement : 9 années

Politique d'achat : Mutuelle

Rythme des visites : Sur demande de soutien

Outils d'aide à la vente : Documentation, Site Internet, Logiciels d'aide à la vente, Kit de Démo



## INTERVIEW JEAN-MARC DÉSERT

Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▶ Identité nationale d'une marque forte, mutualisation des achats.
- ▶ Spécialiste en protection solaire.

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Accueillir de nouveaux adhérents, professionnels du bâtiment, storistes, menuisiers ou enseignistes, qui souhaitent développer leur entreprise en associant leur nom à une marque nationale forte sans perdre leur indépendance.
- ▶ Réussir l'intégration des concessionnaires qui ont démarré il y a quelques mois en leur apportant le soutien nécessaire pour leur implantation.



## LE RÉSEAU

### STORISTE AGRÉÉ DICKSON

Forme juridique : Charte de partenariat  
Date de création : 1986  
Nombre de points de vente : 150  
Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

**Responsable réseau :** Grégory LEJEUNE  
**Adresse :** ZI Pilaterie  
10 rue des châteaux – BP 109  
59443 WASQUEHAL Cedex  
**Tél. :** 03 20 45 58 29  
**Mail :** glejeune@dickson-constant.com  
**Site :** www.dickson-constant.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Protection solaire (Stores extérieurs, Stores intérieurs), Voile d'ombrage, Pergola

## MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout professionnel cherchant à développer l'activité « store » sous réserve d'une non proximité géographique avec un autre adhérent.

### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Droit d'entrée de 1300€, Cotisation annuelle de 2500 €, 500 € par point de vente supplémentaire.

Durée d'engagement : 3 ans puis reconduction tacite annuelle

Rencontres organisées pour les adhérents : 5 conventions régionales une fois par an / 1 convention nationale tous les 5-6 ans

Rythme des visites : 3 à 4 fois par an

Outils d'aide à la vente : Documentation, Site internet ([www.storisteinfos.com](http://www.storisteinfos.com)) PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente (simulateur 3D Dickson Designer...)



## INTERVIEW GRÉGORY LEJEUNE

Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Fort de son expérience, Dickson bénéficie d'une proximité avec son réseau depuis plusieurs années. L'écoute de leurs besoins est essentielle dans le process de création de nouveaux outils. Nous respectons l'indépendance de nos adhérents mais leur offrons la caution d'une marque forte et d'outils de création de trafic adaptés. Nous restons en veille pour eux et les aidons ainsi à se former sur des compétences clés pour leur développement comme par exemple leur présence commerciale sur internet (référencement naturel, payant, enrichissement des sites internet...).

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

- ▶ Professionnaliser toujours plus la démarche de nos adhérents auprès du client final.
- ▶ Assoir encore plus le positionnement d'expert des Storistes Agréés Dickson. La terrasse et le jardin sont devenus des pièces à vivre à part entière sur lesquelles une nouvelle approche de conseil et d'expertise est à adopter !





## LE RÉSEAU

### TERRES DE FENÊTRE

- Forme juridique : Contrat de partenariat SAS
- Date de création : Février 2003
- Nombre d'adhérents : 80
- Nombre de points de vente : 82
- Nombre de fournisseurs : 27
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 90 M€

### CONTACT

- Directeur Commercial :** Ludovic GUILLOU
- Développeurs / Animateurs :** Thierry MARCHANDISE, Christelle CHAILLOUX
- Adresse :** Z.I. de la Guerche  
44250 SAINT-BREVIN-LES-PINS
- Tél. :** 02 40 64 02 02
- Mail :** nbacca@maugin.fr – dbriand@maugin.fr
- Site :** www.terresdefenetre.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Fenêtres, Gardes corps, Alarmes, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs), Automatisme-Domotique, PVC, Alu, Bois, Mixte
- MARCHÉ** Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Entreprises de Menuiserie, amélioration de l'habitat, énergies renouvelables, etc...

Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances : Redevance Mensuel : 380 € H.T / mois si « silver » ou 530€ /mois si « Gold »

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** 80% auprès du fournisseur de Menuiserie PVC et Aluminium + fournisseurs référencés

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Congrès National, Conseil consultatif, Commissions, Réunions Régionales.

**Rythme des visites :** mensuelles.

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier



## INTERVIEW

### LUDOVIC GUILLOU

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Un dispositif complet pour permettre aux partenaires de développer leur activité : marketing, communication locale, actions promotionnelles récurrentes, gammes exclusives, etc. le tout encadré par un contrat qui respecte l'indépendance et l'autonomie.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- Assurer un développement soutenu de 20 nouveaux partenaires par an.
- Renforcer l'accompagnement et l'animation des partenaires en place.



## LE RÉSEAU

### OXXOBIAIES

- Forme juridique : Contrat de concession
- Date de création : 1984
- Nombre d'adhérents : 180
- Nombre de points de vente : 250
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 250 M€

### CONTACT

- Directeur Commercial :** Philippe SPINDLER
- Adresse :** ZI le Moulin - 67110 GUNDERSHOFFEN
- Tél. :** 03 88 80 29 29 – **Port. :** 06 61 93 65 63
- Fax :** 03 88 80 29 40
- Mail :** pspindler@tryba.com
- Site :** www.franchise.tryba.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portes de garage, Volets roulants, Fenêtres PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout le monde. De préférence profil commercial

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Redevance communication de 3 % sur les achats

Caution bancaire de 45000 €

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** Produits TRYBA

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Tables rondes, Journées d'échanges, conventions...

**Rythme des visites :** 10 à 20 par an

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### PHILIPPE SPINDLER

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

- Une qualité des produits reconnue.
- Une enseigne à très forte notoriété.
- Une proximité avec 250 espaces conseil.
- Un accompagnement important à travers des formations solides et un rythme de visites soutenu.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- Densifier encore davantage le maillage du territoire national par des ouvertures de concessions.
- Recruter des technico-commerciaux.





VITRAGE DE TOITURE  
**VERALAM**  
AVEC STORE INTÉGRÉ

### LE RÉSEAU

#### INSTALLATEUR AGRÉE VERALAM

- Forme juridique : SARL
- Date de création : 2004
- Nombre de points de vente : Plus de 100
- Couverture géographique : France et pays voisins
- CA du dernier exercice : 2,7 M€

### CONTACT

- Directeur réseau :** Sébastien BLANC
- Adresse :** ZI Toulon Est  
167 Avenue Alphonse Lavallée  
83087 TOULON Cedex9
- Tél. :** 04 94 14 35 14 – **Fax :** 04 94 14 77 27
- Mail :** commercial@veralam.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Stores vénitiens intégrés dans le double vitrage,
- Alu

### MARCHÉ

- Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels de la véranda (fabricants ou revendeurs installateurs)

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** 0 € H.T. être Professionnels de la véranda

**Durée d'engagement :** 1 an renouvelable

**Politique d'achat :** Gamme exclusive VERALAM

**Rythme des visites :** En fonction des besoins et des souhaits des adhérents

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Site Internet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Produits en exposition



## INTERVIEW

### M. & Mme BLANC

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

- ▶ Les professionnels de la véranda peuvent offrir des produits innovants adaptés aux vérandas d'aujourd'hui, avec une grande facilité d'entretien.
- ▶ Liberté et indépendance des adhérents
- ▶ Différenciation concurrentielle
- ▶ Augmentation du nombre de contacts intéressés par le produits VERALAM auprès de l'Installateur Agréé grâce au redirectionnement automatique depuis le site [www.veralam.com](http://www.veralam.com)

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Améliorer la notoriété de la marque VERALAM qui est un produit fiable et durable.
- ▶ Développer la commercialisation de VERALAM avec nos pays voisins.



**Vérancial**  
VÉRANDAS ET HABITAT

### LE RÉSEAU

#### VÉRANCIAL

- Forme juridique : Contrat de partenariat
- Date de création : 2002
- Nombre d'adhérents : 40
- Nombre de fournisseurs : 1
- Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

- Directeur réseau :** Georges PERELROIZEN
- Animateur :** Patrick POURCEL
- Adresse :** KAWNEER zone industrielle 34740 VENDARGUES
- Tél. :** 06 86 18 29 42
- Mail :** patrick.pourcel@alcoa.com
- Site :** [www.verancial.com](http://www.verancial.com)

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Vérandas, Volets roulants, Verrières, Fenêtres, Coulissants
- Alu

### MARCHÉ

- Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Concepteur, fabricant, installateur de Véranda

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, mais obligation d'utiliser la marque VÉRANCIAL et tous les outils de communication développés

**Durée d'engagement :** 1 an renouvelable

**Politique d'achat :** Achat exclusif chez KAWNEER FRANCE

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Conventions

**Rythme des visites :** bimestriel

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### PATRICK POURCEL

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Exclusivité territoriale ; pas de droit d'entrée ; offre de menuiseries et de toitures à hautes performances thermiques et mécaniques : menuiseries sous DTA et toiture homologuée CSTB. Prise de participation aux décisions liées au développement de la marque et dans l'élaboration des actions terrain. Les partenaires du réseau Vérancial bénéficient des dernières innovations mises au point par le bureau de recherche et développement de KAWNEER France. A ce titre, EXTENS'K permet aux partenaires de se positionner sur le marché de l'extension de l'habitat avec un produit unique et donc différentiateur.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?**

Doublement du réseau.





## LE RÉSEAU

### VERANCO

- Forme juridique : SA
- Date de création : 1983
- Nombre d'adhérents : 50
- Couverture géographique : Nationale et Internationale (France, Suisse Benelux)
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 40 M€

## CONTACT

- Directeur Commercial :** Nicolas LIBBRECHT  
**Animateurs :** Philippe SAISON,  
Christian BEAUCAMP  
**Adresse :** Europark Zuid  
B-9100 SINT NIKLAAS (Belgique)  
**Tél. :** +32 (0) 3 780 55 16  
**Mail :** info@veranda.com  
**Site :** www.veranda-veranco.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Vérandas, Protection solaire (Stores extérieurs)
- Alu

## MARCHÉ

- Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les entrepreneurs dont le projet d'entreprise est de prendre une part de marché significative dans leur région.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, pas de redevance. Contrat de partenariat

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** Exclusivité d'achat chez Veranco. Un quota annuel est défini contractuellement.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Formations, Clubs, Conventions techniques et commerciales

**Rythme des visites :** 6 à 12 fois par an selon expérience

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Kit d'ouverture



## INTERVIEW NICOLAS LIBBRECHT

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Déchargé des soucis de fabrication et de gestion des stocks, le Partenaire VERANCO peut mettre toute son énergie et son expertise au service de son client. Il bénéficie d'une solide formation initiale et continue. Il est l'interlocuteur privilégié et unique de son client en lui proposant un accompagnement personnalisé. Il a la possibilité d'offrir à son client une première approche de son projet grâce aux showrooms et à un logiciel 3D. Le client bénéficiera d'un gain de temps de pose grâce au prémontage en usine et à la formule VERANCO « livré complet ».

### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

VERANCO dispose de son propre service R&D pour concevoir des profils aluminium exclusifs, permettant d'avoir des produits innovants, faciles à poser... Parmi les dernières innovations en la matière : la création de VÉRANDÔME la véranda à toiture plate, la nouvelle gamme de menuiseries « Excellence » et une offre plus large de pergolas.



## LE RÉSEAU

### VERANDA RIDEAU

- Forme juridique : 2012
- Nombre d'adhérents : 29 concessions gérées par 16 concessionnaires
- Nombre de points de vente : 74, réseau intégré et réseau de concession confondus
- Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

- Directeur réseau :** Bernard COUSIN  
**Adresse :** Acti Est - Parc Eco 85-1  
Route de Beautour - CS 70003  
85036 LA ROCHE-SUR-YON Cedex  
**Tél. :** 02.51.36.62.62  
**Mail :** concessionnaire@alu-rideau.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Vérandas, Verrières, Fenêtres, Brise-soleil, Coulissants
- Alu



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des menuisiers aluminium, miroitiers ou vérandalistes ayant des qualités d'entrepreneur et de développeur avec expérience confirmée dans leur domaine d'activité. Les investisseurs sont également les bienvenus.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droit d'entrée de 15 000 € / Droits d'exploitation et de communication : 1500 €/mois + pourcentage sur CA.

**Durée d'engagement :** Contrat de concession de loi Dublin avec 3 ans de contrat, renouvelables.

**Politique d'achat :** 80% en produits Véranda Rideau.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** oui.

**Rythme des visites :** bimensuel.

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Plan média national, égérie.



## INTERVIEW BERNARD COUSIN

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Devenir concessionnaire Véranda Rideau, c'est travailler avec un des leaders du marché de la véranda, et bénéficier des plus de 40 ans d'expérience de la marque. C'est aussi accéder à des outils qui permettent de capitaliser rapidement sur la marque, aidé en cela par l'image de Stéphane Plaza, animateur vedette d'M6 et égérie de Véranda Rideau depuis 2010 ; et profiter du dispositif de communication conquérant de la marque.

Certifiée Ecole de Formation début 2014, Véranda Rideau propose des modules de formation en pose et techniques de vente prises en charge par les OPCAs. La formation pose permet par exemple de réduire considérablement le temps de pose (jusqu'à 50%).

### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Développement territorial (possibilité d'une cinquantaine de concessions supplémentaires, essentiellement dans la moitié sud du pays). Capitaliser sur le savoir-faire de notre service R&D (produits techniques et esthétiques).



**VIE & VERANDA**



### LE RÉSEAU

#### VIE ET VERANDA

- Forme juridique : SAS
- Date de création : 1984
- Nombre d'adhérents : 25
- Nombre de points de vente : 35
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 25 M€

### CONTACT

- Directeur Réseau :** Jean-Christophe CASTELNAU
- Adresse :** 14 rue Henri Becquerel  
69320 FEYZIN Cedex
- Tél. :** 04 72 89 08 00
- Mail :** reseau@vie-veranda.com
- Site :** www.vie-veranda.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Vérandas
- Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

- Particulier

### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?** : Personnes entreprenantes ayant des dispositions commerciales et techniques avérées

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Droits d'entrée 25 000 € HT. Pas de redevance annuelle

**Durée d'engagement** : 5 ans

**Politique d'achat** : Achat exclusif en véranda chez Vie et Vérandas, 90% du CA de l'entreprise en vérandas.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

2 Conventions nationales par an, 4 commissions communications et produits, Centre de formation agréé, Challenges Commerciaux/Dirigeants, 2 Réunions de l'ensemble des Commerciaux du Réseau

**Rythme des visites** : Animateur Commercial 4 fois par an, Animateur Technique 4 fois par an, Directeur Réseau 2 fois par an, Nouveau concessionnaire (1<sup>re</sup> Année) = 9 à 12 jours de présence par animateur, soit 1 jour par mois

**Outils d'aide à la vente** : Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Agence de Presse

## INTERVIEW

### J-C. CASTELNAU

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Depuis sa création en 1984, Vie & Vérandas a confirmé son positionnement sur le marché de la Vérandas Bois et Aluminium sur mesure, en démontrant au travers de son réseau de concessionnaires en France, son savoir-faire et son professionnalisme. Avec 30 000 vérandas réalisées depuis 25 ans, l'enseigne Vie & Vérandas dispose aujourd'hui d'un patrimoine « notoriété » et « image » très fort, qu'elle souhaite développer avec des entreprises partageant les mêmes valeurs : professionnalisme, adaptabilité, personnalisation, et toutes tournées vers la même recherche permanente de la satisfaction client. Devenir concessionnaire Vie & Vérandas, c'est se doter d'atouts essentiels pour réussir et réaliser avec précision les désirs de confort et d'esthétisme de ses clients.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur 2 ans ?

- ▶ Poursuivre notre accroissement durable du nombre de concessionnaire (5/an)
- ▶ Augmenter notre visibilité auprès du grand public



**Wal's**  
volets roulants  
portes de garage

### LE RÉSEAU

#### WALI'S

- Forme juridique : SAS Fermetures Loire Océan
- Date de création : 1<sup>er</sup> Septembre 2007
- Nombre d'adhérents : 75
- Nombre de points de vente : 85
- Nombre de fournisseurs : 1 (FLO)
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice : 10 M€

### CONTACT

- Directeur réseau** : Catherine LE DUFF
- Mail** : catherine.leduff@flo-fermetures.fr
- Directeur commercial** : Didier BERNEDE
- Adresse** : 6 rue du Chapelet - 49340 VEZINS
- Tél.** : 02 41 64 90 91 - **Port.** : 06 71 26 85 63
- Mail** : didier.berneude@flofermetures.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes de garage, Volets roulants, Brise-soleil, Alarmes, Moustiquaire
- Alu

### MARCHÉ

- Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Fenêtres, storistes ou menuisiers équipés d'un showroom. Les adhérents doivent être motivés par un esprit d'échange et de valeurs fortes autour d'un métier.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Aucun droit d'entrée. Redevance annuelle 900 euros HT

**Durée d'engagement** : 1 an renouvelable par tacite reconduction

**Politique d'achat** : Engagement d'achat d'un mini de 70 % des achats volets roulants et portes de garage

**Rencontres organisées pour les adhérents** : Réunions régionales trimestrielles et une convention nationale tous les deux ans

**Rythme des visites** : Mensuel par Responsable de secteur, Animatrice de réseau ou Direction Commerciale

**Outils d'aide à la vente** : Packs showroom et présentoirs amortissables, PLV, catalogue, affiches, mailings...



## INTERVIEW

### CATHERINE LE DUFF

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous développons les meilleurs atouts pour générer un haut potentiel de vente : plan communication annuel, un contrat de garantie Exclusif (10 ans sur les volets roulants), des mini sites, des campagnes de référencement web ou des packs showroom.

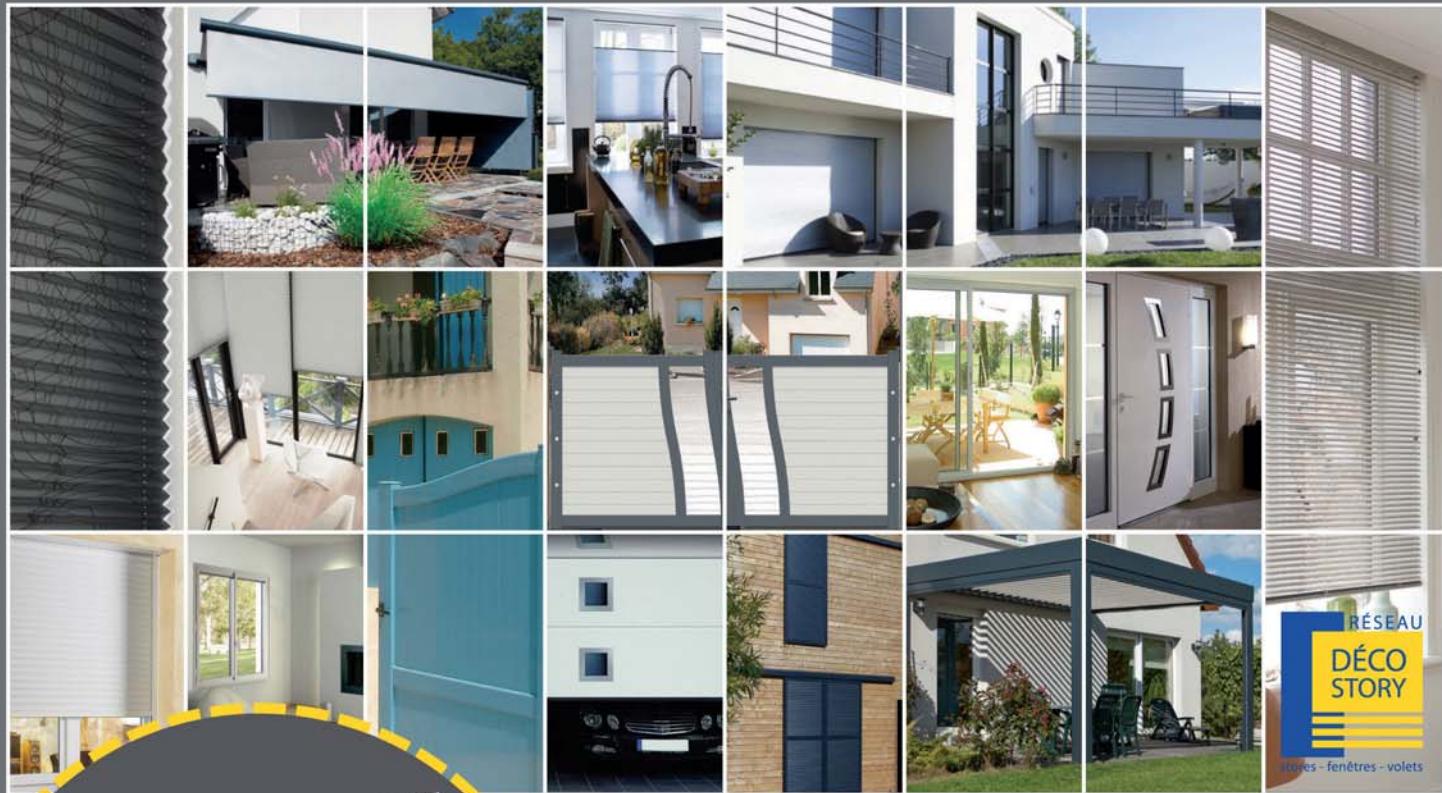
Le cœur de notre fonctionnement réside dans l'échange grâce à son Comité de Pilotage composé de 7 Adhérents décisionnaires des grandes orientations et dans l'organisation participative des réunions régionales.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Constituer un réseau de 100 adhérents avec une représentation sur l'ensemble de la France.
- ▶ Développer la notoriété de la marque.
- ▶ Consolider notre Réseau grâce à l'innovation et des actions fortes.

# Rejoignez Décostory, le réseau qui vous rapporte !

*Conditions exceptionnelles d'adhésion sur le salon Equip'Baie*



Décostory  
présent à  
Equip'Baie  
Stand  
H 72



Bénéficiez de...

- Conditions de remises d'achats
- Campagnes publicitaires personnalisées
- Outils de communication
- Site internet générant des contacts qualifiés

Un groupement dynamique  
qui garantit votre indépendance



**www.decostory.fr**



Pour tous renseignements, contactez Pascale Lentz 06 75 79 86 48