

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



LE RÉSEAU

ALUMINIERS 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.seigne@technal.com

PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vérandas, Clôtures, Verrières, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire : Automatisation-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^{er} 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 Aluminium, 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, rentabilité, qualification professionnelle, marquage CE, dynamisme et performance commerciale, notoriété, image...).



LE RÉSEAU

ARCADES & BAIES

Forme juridique : Aucune, nom commercial
Date de création : 1^{er} 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 Particulier



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 FENÊTRES

- 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.
- ▶ Consolider notre position de leader sur la fermeture.



LE RÉSEAU

CALIBAIE « CRÉATEUR DE LUMIÈRE », réseau du Groupe Normabaie
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 VANDEVILLE (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



ADHÉSION

Qui peut rejoindre le réseau ? Des indépendants de 3 profils, des négociants généralistes qui souhaitent professionnaliser leur activité menuiserie, des négociants spécialistes de la menuiserie, des fenêtriers d'un CA de 1,5 M€ et plus qui souhaitent poursuivre le développement de leur activité vers les constructeurs et/ou la menuiserie intérieure
Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances : droit d'entrée + redevance fixe et variable
Durée d'engagement : 3 ans
Politique d'achat : 85% de taux de fidélité aux fournisseurs référencés par la centrale
Rencontres organisées pour les adhérents : 1 réunion toutes les 8 semaines, 1 convention annuelle
Rythme des visites : à la demande
Outils d'aide à la vente : Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Logiciels d'aide à la vente



INTERVIEW

GUILLAUME VANDEVILLE

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 : 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.

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 Vendôme 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

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-fenêtres.fr

PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Portes de garage, Volets roulants, Fenêtres, Coulisants, 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 Ekho 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 m²

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, Automatismes-Domotique, Clôtures, Gardes corps, Verrières, Brise-soleil PVC, Alu

MARCHÉ Particulier (neuf et rénovation)



ADHÉSION

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), Automatismes-Domotique PVC, Alu, Bois, Mixte

MARCHÉ Tertiaire, Particulier



ADHÉSION

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 : Sélectionner 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 Decostory. 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 la disposition des adhérents, toujours plus innovante et variée afin de la rendre attractive auprès du client final.



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-matériaux.fr

PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Portails
Portes de garage, Volets roulants, Clôtures
Fenêtres, Gardes corps, Couliassants,
Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Automatismes-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,
Automatismes-Domotique,
Contrats de maintenance, Dépannages,
Réparations toutes 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^e Art
 ZAC des Bois Rochefort
 95240 CORMEILLES EN PARISIS
Tél. : 0825 825 874
Mail : expertgold@came-france.fr

PRODUITS COMMERCIALISÉS

Fermetures industrielles ou commerciales,
 Automatisation-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 Crêtet – 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),
 Automatisation-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, Equipement 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 de 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.



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 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 JEAN-PIERRE FOUQUET

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 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.fenetrierveka.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), Automatismes-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



LE RÉSEAU GAMME BAIÉ

- 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 DUPE
- 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, Automatisation-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 :** Inogtrette@glastint.com
- Site :** www.glastint.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-COMPTES

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

Mail : contact@veranda-grandeurnature.com

Site : www.veranda-grandeurnature.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

GROSFILLEX FENÊTRES

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@grosfillex.com

Site : www.grosfillex-fenêtres.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 Grosfillex et centrale de référencement

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 & VOILETS

- Forme juridique : SARL
- Date de création : 1^{er} 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, Automatisation-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

HABITEA

- 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),
- Automatisation-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

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 ?

Habitea 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). Habitea simplifie la rénovation pour les particuliers en leur proposant 1 seul interlocuteur : leur menuisier, Habitea gère la mise en relation avec les autres corps d'états, et simplifie toute la partie administrative (ECOPTZ, Bouquets, Crédit d'impôt...). Le réseau Habitea 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. Habitea 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-fenêtres.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.



Internorm

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.



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

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, Coulisants, 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, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



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

KIONEOP

- 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,
- Coulisants, 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.



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 accordéons 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-à-poser 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.



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'affaires pour 2013

CONTACT

Président réseau : Pascal QUENECHDU

Animateurs : Didier CADIO (Nord) / Josselyn BOURGADE (Sud)

Directeur réseau : Antoine LE POULICHET

Adresse : 167 route de Lorient – 35000 RENNES

Tél. : 02 23 46 10 33 – **Fax :** 02 23 40 00 44

Mail : jennifercaillet@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), Automatismes-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 POULICHET



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).



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 : mikael.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, Couliassants, Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Automatismes-
- 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 boitage 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, Échantillons/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

PRODUITS COMMERCIALISÉS

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

MARCHÉ Tertiaire, Particulier



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 vente, Configurateur porte blindée palières/pavillonaires



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.



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 €. Cautions bancaires 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 Verandier 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 mètre, 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 m² 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 Verandier toutes les armes pour devenir le spécialiste de l'aluminium.



LE RÉSEAU

LES MENUISIERS PEVECISTES 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.menuisierspevecistes.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 Pêvécistes 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 PORTALIERES

- 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.liebot@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 | VOILETS

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.



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 fabricant 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.

**MENUISIER
CERTIFIÉ****Profils
SYSTEMES**

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, Coulisants, Mur-rideau, pergolas, toitures BSO, 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 communication, produits, réunions extraordinaires et soirées privées.

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 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.

**Monsieur Store**

Optimisez le potentiel de votre maison



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 m²
 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 : Aucune

Politique d'achat : Obligation de suivi 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



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 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.



Normstahl
CENTER

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



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

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, Vêrandas, 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 (PAC²) 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



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 conçu 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

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 : wwwouvertures.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^{re} 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, Configurateur 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



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 PERRY-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-ÊTRE VÉRANDA

Date de création : 1^{er} 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.rensonfrance.fr

PRODUITS COMMERCIALISÉS

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

MARCHÉ Particulier



ADHÉSION

Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout vérandailier 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 Quincailleries 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, Automatismes-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@assaabloys.com
Site : www.fichet-pointfort.com

PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Portes automatiques, Alarmes

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

LE RÉSEAU

PORTALISA

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

CONTACT

Directeur réseau : Jean-Éric LANGE
Adresse : 4, rue des Epinettes
94410 SAINT-MAURICE
Tél. : 01 43 78 92 31 - **Port.** : 06 35 27 71 13
Mail : je.lange@portalisa.fr
Sites : www.portalisa.fr - www.portalisapro.fr

PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes de garage, volets battants, portes d'entrée, portails, portillons, clôtures, volets roulants, automatismes, domotique, contrôle d'accès, portes et portails automatiques de parking, portes d'entrée d'immeuble, fermetures industrielles et commerciales, barrières automatiques, bornes escamotables



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 : Cooptation 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

ALARMES 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, Automatismes-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 : Négocie ou référencement de fabricants, selon nos standards

Rencontres organisées pour les adhérents :

Convention Nationale biannuelle, 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 Proxéo 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 Proxéo.



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.relais-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 destiné 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,
 Couliassants, 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.renovat.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 Renova

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^{er} fabricant spécialiste de la véranda à obtenir l'homologation de notre gamme « Véranda/Energie » auprès du C.S.T.B). Notre positionnement en tant que spécialiste de la véranda « prête 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.renson-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 franchise

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'stores 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, événements 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 Securistes 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 Securistes 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



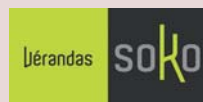
Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

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 leurs 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 soutien d'un maillage et d'une répartition équilibrés et transposer nos bonnes pratiques et expériences de France vers l'international.



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, méttrer 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



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. Également, nous devenons fournisseur de contacts par différents moyens afin d'aider nos clients à améliorer leurs performance.



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, Automatismes-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



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

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 DÉSSERT



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 enseignants, 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) 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

STORISTES DE FRANCE SA

- Forme juridique : Contrat de partenariat
- Date de création : 1989
- Nombre d'adhérents : 65
- Nombre de points de vente : 80
- Nombre de fournisseurs : 2 principaux
- Couverture géographique : Nationale
- CA du dernier exercice (fourniture et pose) : 90 M€

CONTACT

Responsable Développement Réseau :

- Christine THEBAULT
- Adresse : 2 rue Louis Pergaud
94706 MAISONS-ALFORT Cedex
- Tél. : 01 45 13 24 62 – Port. : 06 83 35 75 98
- Fax : 01 43 78 53 09
- Mail : christine.thebault@storistes-de-france.com
- Site : www.storistes-de-france.com

PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants et pliants, Portes de garage, Volets roulants, Fenêtres, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs) Automatisme-Domotique, PVC, Alu

MARCHÉ Tertiaire, Particulier



ADHÉSION

Qui peut rejoindre le réseau ? Des professionnels du secteur souhaitant poursuivre leur développement, désirant se démarquer, mieux communiquer et s'inscrire dans une démarche de qualité, offrir de nouveaux services à leur clientèle. Le tout en restant indépendants dans leur gestion au quotidien et en étant accompagnés par l'équipe réseau et l'ensemble des prestataires choisis.

Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances : Sur Candidature.

Droit d'entrée : 3 050 € HT ouvrant droit à un Kit d'entrée

Cotisation Annuelle : 4 870 € HT + Redevance communication/Pack plan média national.

Avoir ou prévoir un showroom représentatif (pas de surface imposée).

Durée d'engagement : 1 an puis tacite reconduction. Pas de droit de sortie.

Rencontres organisées pour les adhérents :

Assises Nationales, Réunions Régionales, Commissions par thème

Rythme des visites : 1 à 2 visites / mois en fonction des besoins

Outils d'aide à la vente : Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room (concept), PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente (partenariat), Plan Annuel de Communication comprenant 3 campagnes nationales/an et 2 opérations à la carte.



INTERVIEW

CHRISTINE THEBAULT

Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Avec plus de 25 ans d'expérience



et une notoriété toujours grandissante grâce au plan média de communication en national, Storistes de France est reconnu comme le réseau des équipementiers de la baie sur mesure, offrant des solutions performantes haut de gamme, conçues et fabriquées en France notamment par FRANCIAPLEX. Nous mettons à la disposition de nos affiliés des outils de communication efficaces. Nous poursuivons notre travail concernant notre positionnement et stratégie globale pour les mois et années à venir, en adéquation avec l'évolution du métier et/ou les nouveaux besoins de nos membres

Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Parfaire notre maillage sur les secteurs encore non couverts, comme : Metz, Strasbourg, Reims, Clermont-Ferrand, Chambéry, Nice, Marseille, Avignon, Nîmes, Perpignan, Montpellier et Bordeaux (objectif de 110 points de vente pour une couverture nationale totale). Continuer à faire évoluer notre offre (produits et services).



LE RÉSEAU

STYLE DE VIE

- Forme juridique : Pas de forme juridique
- Date de création : 2001
- Nombre d'adhérents : 58
- Nombre de points de vente : 70
- Couverture géographique : Nationale et Internationale

CONTACT

Directeur réseau : Charles-Gaël CHALOYARD

- Adresse : Sapa Building System
4-5 route des Vernèdes
83488 PUGET/ARGENS cedex
- Mail : charles-gael.chaloyard@sapagroup.com
- Site : www.veranda-styledevie.com

PRODUITS COMMERCIALISÉS

- Portes d'entrée, Volets battants, Portails, Vèrandas, Portes de garage, Volets roulants, Clôtures, Verrières, Fenêtres, Gardes corps, Brise-soleil, Alarmes, Coulissants, Protection solaire (Stores intérieurs et extérieurs), Automatisme-Domotique

MARCHÉ Particulier



ADHÉSION

Qui peut rejoindre le réseau ? Tous les clients Sapa Building System qui fabriquent et posent des vérandas.

Modalités d'adhésion : Sélection sur des critères rigoureux et précis (qualité de fabrication, de pose, force de vente, showroom, situation géographique). Cotisation annuelle donnant droit à de nombreux outils de communication, formations pour se développer ensemble.

Durée d'engagement : Contrat de 3 ans

Politique d'achat : référencement produits pour faire profiter à tous les membres de la force de 70 indépendants.

Rencontres organisées pour les adhérents :

1 Assemblée Générale par an et des réunions de travail en régions, réunions commission marketing et commission technique.

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, Chaque adhérent à son site internet dédié qu'il peut administrer lui-même.



INTERVIEW

CHARLES-GAËL CHALOYARD

Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous privilégions l'échange au travers de réunions régionales qui permettent aux membres du réseau de se rencontrer, d'échanger leurs expériences et leur savoir-faire, sur les tendances du marché et l'évolution de la demande. Nous aidons nos adhérents à se développer dans tous les domaines de la vie de leur entreprise tant dynamique commerciale, qu'aménagement de show room, formation des vendeurs et poseurs grâce à un audit et à un plan d'action à 3 ans.



Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Accueillir de nouveaux professionnels de la véranda tous en gardant les valeurs qui font la force de notre réseau tel que, l'expertise, la garantie de qualité et la confiance de la clientèle, ainsi que le concept "Créateurs de vérandas" qui symbolise notre engagement à proposer au public des réalisations "dans les règles de l'art", des "espaces à vivre" haut de gamme et personnalisés en harmonie avec le lieu de vie.



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), Automatisation-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

OXBOBAIES

- 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.



LE RÉSEAU

INSTALLATEUR AGRÉÉ 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

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.



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

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 Véralcial 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 différenciateur.

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 Dubin avec 3 ans de contrat, renouvelables.

Politique d'achat : 80% en produits Veranda 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, égrerie.



INTERVIEW

BERNARD COUSIN



Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Devenir concessionnaire Veranda 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 égrerie de Veranda Rideau depuis 2010 ; et profiter du dispositif de communication conquérant de la marque. Certifiée Ecole de Formation début 2014, Veranda Rideau propose des modules de formation en pose et techniques de vente prises en charge par les OPCA. 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 entrepreneuriales 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 Véranda, 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^{re} 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 & Véranda a confirmé son positionnement sur le marché de la Véranda 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 & Véranda 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 & Véranda, 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



Wali's

volets roulants
portes de garage



LE RÉSEAU

WALI'S

Forme juridique : SAS Fermetures Loire Océan
Date de création : 1^{er} 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.berneade@flofermetures.fr

PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes de garage, Volets roulants, Brise-soleil, Alarms, Moustiquaire, Alu

MARCHÉ Particulier

ADHÉSION

Qui peut rejoindre le réseau ?

Fenêtriers, 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.

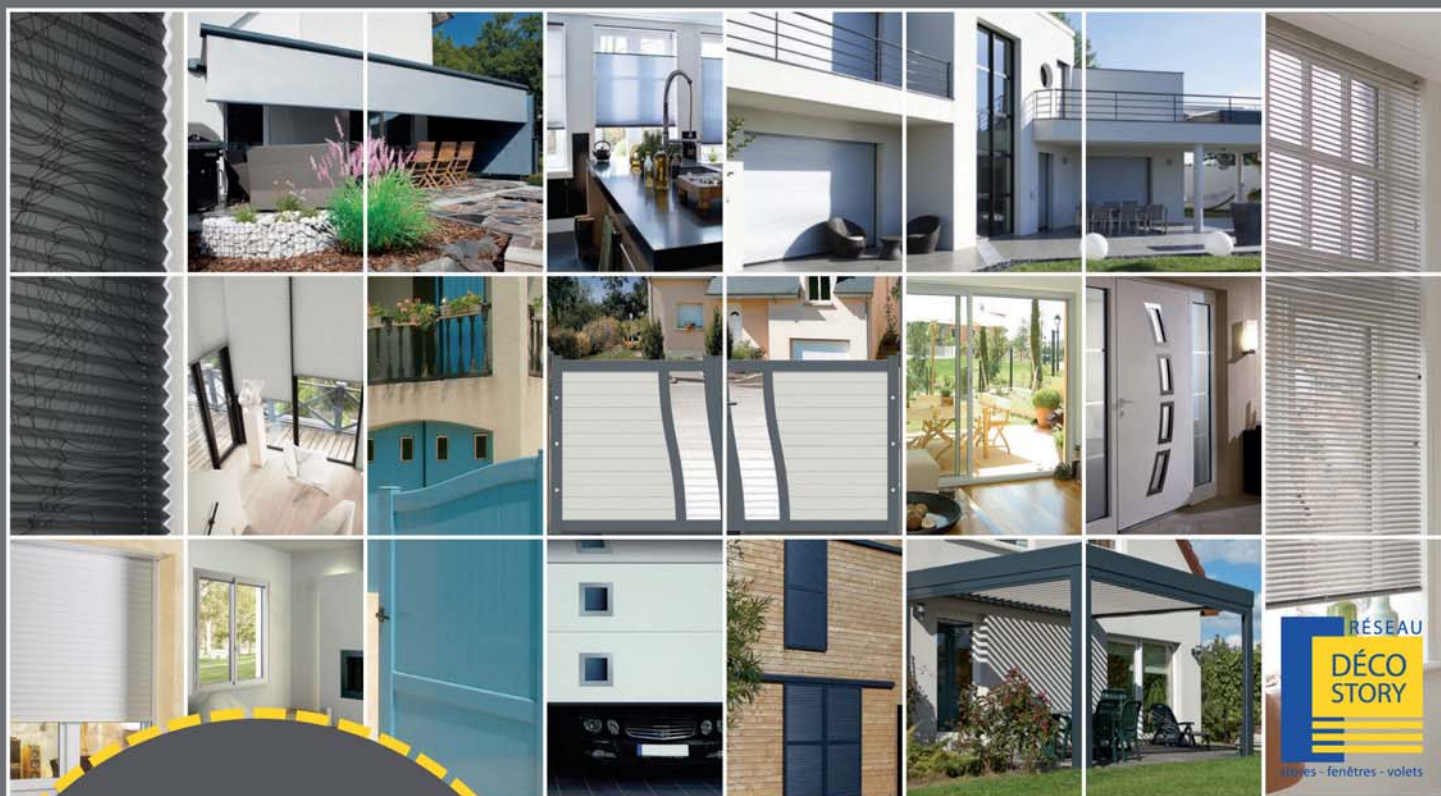
Le cœur de notre fonctionnement réside dans l'échange grâce à son Comité de Pilotage composé de 7 Adhérents décisionnaires des grandes orientations et dans l'organisation participative des réunions régionales.

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