



Artisans Menuisiers

3 questions au responsable réseau ADRIEN ROUILLIER



Quel est l'argument principal que vous avanceriez à un nouveau candidat pour qu'il choisisse de devenir adhérent à votre réseau ?

Nous proposons des solutions clés en main en termes de communication, actions commerciales et offre produits du fabricant VMP. En effet, bien souvent l'artisan est plus à l'aise dans le fondement de son métier, c'est-à-dire la menuiserie et sa pose, que dans l'aspect commercial et communicatif. C'est un réseau participatif, ouvert, où chacun peut s'exprimer. Nous organisons des groupes de travail et des rencontres entre artisans. L'union fait la force ! Tout cela se fait sans redevance annuelle ni royalties publicitaires. Nos valeurs se confondent avec l'image de l'artisan menuisier, puisque notre réseau encourage les attitudes constructives, la synergie, et bannit de fait les politiques de ventes agressives. Nous cherchons avec nos adhérents, à concilier performance économique, environnementale et sociale et ce dans une perspective de long terme.

Qu'est-ce qui, selon vous, différencie votre réseau des autres réseaux existants ?

Nous ne demandons pas de pourcentage minimum d'achat de menuiseries à nos clients, cela se fait implicitement et sans contraindre nos adhérents par le biais de sanction. Notre réseau est participatif, les remarques et les remontées des adhérents sont prises en compte pour les actions et le plan marketing à suivre.

Quel a été le projet le plus marquant au cours de l'année 2017 pour votre réseau, et quel est votre principal projet pour l'année 2018 ?

La priorité pour nos membres est de les rendre visibles sur leur marché, que ce soit par le biais du numérique ou des canaux traditionnels. Nous avons ainsi développé en coopération avec des entreprises du secteur, le référencement internet afin d'apparaître au mieux et pour chacun de nos adhérents, dans les recherches d'artisans ou de devis. Nous mettons aussi en place des stratégies de communication en accord avec les besoins du client, au niveau local (campagne presse, affichage, mailing...). Au bout d'un an, les résultats sont là. Nos membres reçoivent désormais très régulièrement des adresses qualifiées (nous insistons dessus) de personnes ayant des chantiers en menuiseries, et ce, grâce aux efforts de communication. Nous mettons en place pour cette fin d'année 2017 une plateforme de réception de contacts, afin que nos adhérents reçoivent instantanément les demandes de devis de particuliers sur nos différents sites, par téléphone et par e-mail : impossible de les rater !

3 questions à un nouvel adhérent M.PILO, HOUDAN FENÊTRES À HOUDAN (78)



Qu'est-ce qui vous a motivé en priorité pour rejoindre le réseau ?

Grâce aux outils PLV mis à ma disposition et à l'aide apportée dans la démarche de ventes, j'ai acquis une démarche plus commerciale dans mon travail. Les outils publicitaires et les actions commerciales me permettent d'attirer de nouveaux clients, et d'animer toujours plus mon offre. Enfin les conventions qui ont lieu 2 à 3 fois par an sont intéressantes car elles permettent des échanges avec des confrères de divers endroits et avec d'autres façons de travailler.

Que vous a apporté le réseau depuis que vous y avez adhéré ?

Excel'baie nous permet de garder notre identité et la notoriété existante de notre entreprise. Le réseau vient en appui et « labellise » un savoir-faire. C'est aussi un réseau participatif, et non à sens unique, nous pouvons donc nous exprimer au travers des conventions librement. Les méthodes de vente que nous avons étudiées ensemble aux travers de formations et de travaux de groupe ont amélioré notre approche commerciale. Le réseau est basé sur le principe gagnant-gagnant.

De quel(s) service(s) aimeriez-vous bénéficier en plus des prestations habituelles de votre réseau ?

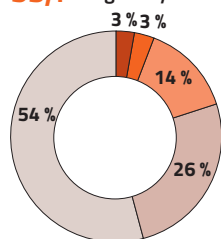
L'un des axes à travailler serait pour moi l'amélioration de la notoriété du réseau pour le professionnel et le particulier, afin d'être connu mais aussi reconnu. Enfin, une prestation de qualité complémentaire pour les menuiseries afin d'avoir un avantage concurrentiel sur nos confrères serait un plus.

Le Scan de Prospérences

6,7% Potentiel de la France couvert (zones 30 minutes des magasins)

19 Nombre de départements couverts par au moins un magasin

53,1 Âge moyen des adhérents



Stratégie d'implantation (Potentiel de fenêtres sur zones 30 minutes des magasins)

- > 40 000
- de 30 000 à 40 000
- de 20 000 à 30 000
- de 10 000 à 20 000
- < 10 000

Fiche d'identité

Date de création du réseau : 2009

Description du réseau : Excel'baie est un réseau d'artisans qui regroupe un fabricant de menuiseries (VMP) et des artisans poseurs. Ils possèdent tous les mêmes valeurs et la même envie : développer ensemble leur activité. Le réseau Excel'baie est là pour soutenir, apporter ses connaissances, sa puissance commerciale et marketing au service de l'artisan.

Nombre de magasins : 43 répartis sur le grand ouest de la France

Type de contrat : convention de partenariat

Durée du contrat : 1 an reconductible tacitement

Droit d'entrée : Aucun

Investissement global : Non défini stricto sensu

Redevance d'exploitation : Aucune

Redevance publicitaire : Seulement les supports de diffusion.

Remise de manuels de savoir-faire : Non

Aide pour l'étude de marché : Non

Aide à la recherche d'un local : Non

Aide pour le dossier de financement : Non

Aide à la conception du magasin : Oui

Organisation de la publicité nationale : (régionale) Campagnes de publicités numériques : adwords et publicité sur grands quotidiens

Aide à la publicité locale : Oui avec tout support étant jugé utile pour l'artisan.

Autres aides en exploitation : Organisation interne du bâtiment/showroom

Aide financière : Oui façade, achat PLV...

Profil du candidat et compétence technique nécessaire : Artisan menuisier, client du fabricant VMP, faisant un travail de qualité, désirant se développer et ayant l'envie de rejoindre un réseau participatif

Formation dispensée : Selon demande : formation technique, formation commerciale

Obligation de certaines normes architecturales : Oui mais légères

Organisation de conventions : 2 par an

Date et lieu de la prochaine convention : 1^{er} semestre 2018

Nombre d'implantations réalisées en 2017 : 3 nouveaux adhérents.

Résultats

nc

Contacts

Président : Gérard Verger

Animateur réseau : Adrien Rouillier

Adresse : Avenue de Paris
79320 Moncoutant

Tél : 06 48 37 98 29

E-mail : info@excelbaie.com

Site Internet : www.excelbaie.com

Intranet ou partie réservée : oui