

verre & protections mag

NUMÉRO SPÉCIAL 100 % RÉSEAUX

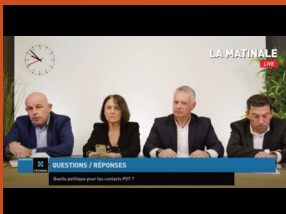
N°121 • JANVIER 2021

HOMKIA
L'OUVERTURE SUR VOTRE CONFORT

- FENÊTRES
- PORTAILS - CLÔTURES
- PORTES - VOLETS
- STORES - PERGOLAS
- PORTES DE GARAGE
- ISOLATION

CHAMPION DE LA REPRISE
60 contacts par mois
GÉNÉRÉS POUR CHAQUE POINT CONSEIL

Boostez votre business



Aluminiers Technal : Une convention annuelle virtuelle et digitale



Prise de participation majoritaire de Somfy au capital de Repar'stores



Focus sur les applications pour la vente de portes et fenêtres



Reportage : Sotoya rejoint le réseau Solutions Pro Sapa

ment opérateur d'atelier, assistant de responsable de production, assistant en administration des ventes et responsable SAV, Xavier Ryncarz a fondé et fait évoluer sa carrière chez Molénat, depuis 22 ans. Poussé par l'envie d'évoluer vers de nouveaux challenges, fort de son expérience au sein du groupe Lorillard et à l'appui du réseau Lorenove, Xavier Ryncarz fonde ainsi l'agence "Lorenove Molénat Aubin". Doté d'un showroom de 75 m², le magasin est implanté sur le site de Molénat, idéalement placé en bordure de nationale, et a ouvert ses portes mi-septembre. Xavier Ryncarz qui démarre seul pour le moment, sera vite épaulé par une équipe de pose qui est en cours de développement. Sa zone commerciale s'étend de Villefranche de Rouergue, Rodez (Aveyron) à Figeac (Lot) en passant par Maurs (Cantal).

« Intégrer Lorenove c'est avoir la force d'un réseau derrière soit, pouvoir proposer un panel de produits de qualité et très étoffé avec des menuiseries mais également des volets roulants, battants, des portails. Je démarre seul mon activité sur ma région mais j'ai derrière moi tout un réseau et un groupe solide pour m'épauler », explique Xavier Ryncarz.

Lorenove Roanne

De son côté, Alexandre Verdier, dirigeant de la concession "Lorenove Roanne" a commencé sa carrière chez Plastibaie en 2007 qui fut rachetée en 2009 par le Groupe Lorillard. Après sept ans passés au sein de Plastibaie, cet ancien responsable de production a eu besoin de se réorienter vers de nouveaux horizons tout en valorisant son expérience acquise. Il rachète alors en 2014 les Fermetures du Brionnais (71) spécialisées dans la vente de menuiseries BtoB, BtoC et auprès des architectes.



Alexandre Verdier

En 2017 et 2018 il crée et rachète respectivement l'entreprise Alustar (42) et Les Établissements Putanier (42).

À la tête d'un effectif de 30 salariés, Alexandre Verdier souhaite accroître son activité BtoC et déployer sa commercialisation vers une clientèle haut de gamme. Devenir concessionnaire Lorenove est pour lui un tremplin propice pour prendre de nouvelles parts de marché. Le magasin et le showroom de 160 m² de "Lorenove Roanne" ont ouvert leurs portes fin octobre. Située dans la zone industrielle, la concession est accueillie au sein des 1 000 m² des Établissements Putanier abritant désormais les activités de vitrerie et miroiterie, la fourniture et la pose de menuiseries ainsi que le showroom. Sa zone commerciale s'étend de Roanne (Loire) aux départements limitrophes du sud de la Saône-et-Loire, ainsi qu'au sud-est de l'Allier et l'est du Puy-de-Dôme. Dix salariés, deux équipes de pose sont d'ores et déjà opérationnels. Un métreur/poseur ainsi qu'une technico-commerciale viendront renforcer la concession début novembre. « Je souhaite développer mes activités vers un marché plus haut de gamme et pour cela j'ai besoin d'une force commerciale nationale, d'outils de communication performants et de garanties concurrentielles comme la garantie 20 ans sur les menuiseries PVC qui est un argument fort quant à la fiabilité des produits proposés », explique Alexandre Verdier. L'intégration de ces deux nouvelles concessions vient confirmer le bon déroulement du déploiement territorial du réseau. Et, dans la continuité, deux autres concessions devraient ouvrir prochainement leurs portes au Mans et à Pau. ■

DEPUIS 50 ANS L'ASSUREUR AU SERVICE DE VOS PROFESSIONS



Près d'**un millier d'entreprises** réparties essentiellement en France et en Europe, nous font confiance pour assurer la gestion de leurs risques d'assurances.

Quel que soit votre métier, vous trouverez auprès du Groupe SEILER, grâce à l'expertise technique de nos équipes, la solution d'assurance **adaptée à vos besoins** et un **budget négocié** au mieux de vos intérêts.

NOUS VOUS PROPOSONS :

- ✓ **L'analyse et l'audit de vos risques**
- ✓ **La conception et l'élaboration des garanties**
- ✓ **La négociation avec les assureurs**
- ✓ **L'assistance et la défense de vos intérêts lors d'un sinistre**
- ✓ **La mise en place d'actions préventives**
- ✓ **Le suivi de votre Budget Assurance**



Contacts : Claude et Emmanuel Seiler
Tél. : +(33) 1 44 24 19 19

