

D O S S I E R D E P R E S S E



*Un concept différent
pour la rénovation de l'habitat*

CONTACT PRESSE



Infinités Communication

Aurélien TENNEREL - aurelie@infinites.fr

Agnès HEUDRON - agnesh@infinites.fr

Tél.: 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29

1 rue du Moulin 78590 Rennemoulin

www.infinites.fr

S O M M A I R E

1. ISOFRANCE FENÊTRES : LE SPÉCIALISTE DU SUR-MESURE

- 1.1 : Du diagnostic à la pose
- 1.2 : 30 ans d'expérience en rénovation
- 1.3 : L'appartenance à un grand groupe
- 1.4 : Les certifications et garanties
- 1.5 : Des services clients innovants et adaptés

2. UN RÉSEAU D'ENTREPRENEURS

- 2.1 : Un concept pour les entrepreneurs
- 2.2 : Un accompagnement intensif et régulier
- 2.3 : Les objectifs de développement
- 2.4 : La fiche réseau

1. ISOFRANCE FENÊTRES : LE SPÉCIALISTE DU SUR-MESURE

1.1 : Du diagnostic à la pose

Créé en 1981 pour répondre aux besoins des particuliers dans le domaine de l'amélioration de l'habitat, IsoFrance Fenêtres est une entreprise française appartenant au groupe Atrya, premier fabricant européen de fenêtres prêtes à poser. Elle est spécialisée dans la fabrication sur-mesure et l'installation de fenêtres, portes-fenêtres, portes d'entrée, et tous produits de fermeture.

Depuis 30 ans, elle propose des solutions adaptées non seulement en termes de matériaux, vitrages et styles mais aussi en termes de services et de rapport qualité/prix.

IsoFrance Fenêtres qui se développe sous forme de concessions, compte plus de 100.000 clients et le groupe Atrya, dont la société fait partie, fabrique chaque jour plus de 3.500 unités de menuiseries.

L'enseigne évolue sur un marché à fort potentiel (12 millions de fenêtres vendues environ chaque année) puisque 73% des ventes de fenêtres sont destinées à la rénovation.

Sur ce marché concurrentiel, la qualité des produits et le niveau de services font la différence. Ainsi, les conseillers IsoFrance Fenêtres, particulièrement bien formés aux techniques de pose et aux diverses problématiques, peuvent s'engager sur des prix fermes et des délais de réalisation. Si besoin est, ils accompagnent le client jusqu'à la mise en place d'un financement personnalisé.





1.2 : 30 ans d'expérience en rénovation

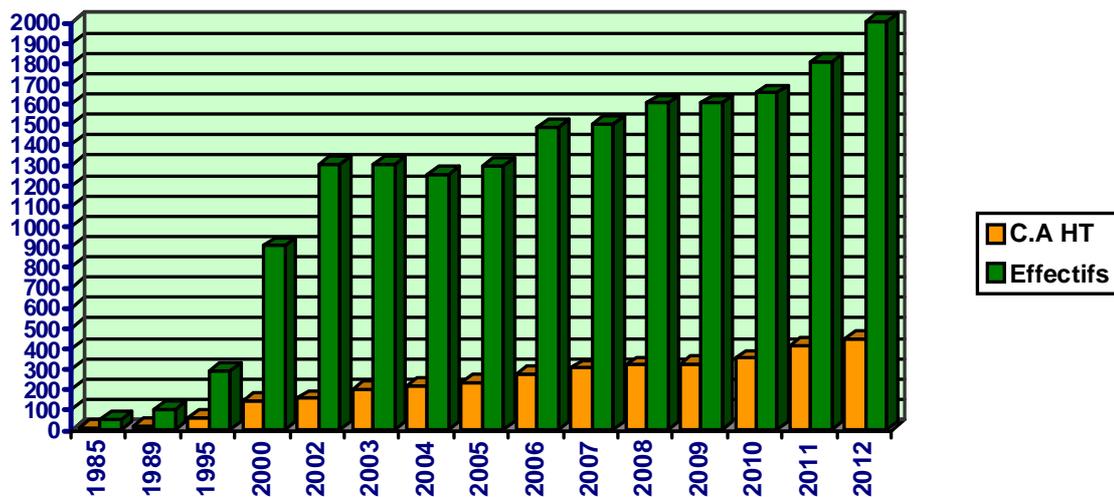
1981	<ul style="list-style-type: none">• Création d'IsoFrance Fenêtres. Développement en Ile-de-France puis dans la région Rhône-Alpes et Normandie.
1997	<ul style="list-style-type: none">• IsoFrance Fenêtres intègre le groupe Atrya
2005	<ul style="list-style-type: none">• Création et lancement du développement en réseau de concessions
2007	<ul style="list-style-type: none">• Fin 2007, le réseau atteint 20 concessions sous enseigne
2008	<ul style="list-style-type: none">• Acquisition d'une usine de fabrication PVC exclusive, dédiée à la marque
2009	<ul style="list-style-type: none">• Lancement du nouveau concept de magasins IsoFrance. Modification de la charte graphique et du concept architectural des magasins.• Au premier janvier, le réseau compte 30 points de vente dont 23 en concession
2010	<ul style="list-style-type: none">• Avec plus de 40 magasins, IsoFrance Fenêtres intensifie son développement
2011	<ul style="list-style-type: none">• Lancement d'une gamme exclusive PVC pour le réseau IsoFrance Fenêtres• Passage de l'ancienne usine MPP sous la dénomination IsoFrance Industrie• Augmentation du chiffre d'affaires de 11%• Lancement d'un nouveau site Internet et d'un catalogue• Nomination de Philippe Voisin au poste de Responsable Produits
2012	<ul style="list-style-type: none">• Lancement de la gamme de fenêtres IFF70-L, version allégée de la gamme IFF70• Ouvertures de deux concessions à Grenoble, et d'une concession à Annecy

1.3 : L'appartenance à un grand groupe

IsoFrance Fenêtres appartient depuis 1995 à Atrya, un groupe spécialisé dans l'univers de l'amélioration de l'habitat.

Le groupe Atrya, qui emploie près de **2.000 salariés** en Europe, a réalisé près de **440 millions d'euros HT** de chiffre d'affaires en 2011 dont 75% en France et 25% à l'export. La solidité du Groupe et son savoir-faire est une garantie supplémentaire pour le consommateur.

IsoFrance Fenêtres dispose de seize sites de production en France, tous filiales du groupe Atrya.



Chiffre d'affaires exprimé en HT en millions d'euros.

1.4 : Les certifications et garanties



Les produits IsoFrance Fenêtres sont garantis 10 ans, conformément à la garantie légale obligatoire du bâtiment.

Ils subissent systématiquement un « examen de passage », composé de nombreuses vérifications portant sur la fabrication, la performance et la qualité.



Tous les profilés IsoFrance Fenêtres bénéficient de l'avis technique du Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB), seul organisme officiel français dans ce domaine, ainsi que du label NF « suivi et marqué ».



Les fenêtres IsoFrance sont certifiées Cekal pour les qualités de fabrication et les capacités isolantes de leurs doubles-vitrages.



Les fenêtres IsoFrance bénéficient du label Acotherm récompensant les performances acoustiques et thermiques des menuiseries et des vitrages.

1.5 : Des services clients innovants et adaptés

IsoFrance Fenêtres, dont l'objectif premier est de répondre efficacement aux besoins des particuliers lance régulièrement de nouveaux services. Ainsi, afin de donner la possibilité aux internautes de visualiser leur façade après rénovation, l'enseigne a lancé en 2011 le **Simul Habitat**, un outil de simulation disponible sur le site Internet www.iso-france-fenêtres.fr. En quelques clics ils peuvent configurer et personnaliser leurs menuiseries extérieures. Ce simulateur est prévu pour les portes d'entrée, les fenêtres, volets roulants et portes de garage.

www.iso-france-fenêtres.fr s'articule quant à lui autour de quatre rubriques principales consacrées aux produits de la marque. Il est également étudié pour offrir davantage de services et de réactivité. Une fonction call back permet d'être rappelé immédiatement par un professionnel IsoFrance Fenêtres en laissant un simple numéro de téléphone. Il est également possible de remplir un formulaire de devis en ligne afin de gagner du temps sur l'estimation de son projet.

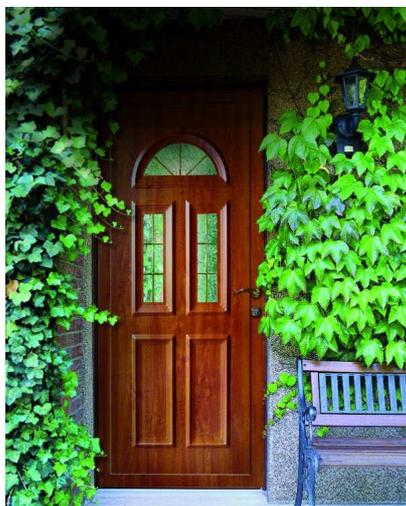
IsoFrance Fenêtres accorde une attention toute particulière à la présentation de ses produits sur **le catalogue interactif téléchargeable en ligne**. Des coupes 3D de la gamme PVC IFF 70 sont par exemple proposées.

Pour faciliter la compréhension des termes techniques, une rubrique "Comprendre" permet de se familiariser avec l'apprentissage du vocabulaire utilisé dans le domaine de la menuiserie.

Dans la dernière version du catalogue, un QR Code situé en bas à gauche de la couverture permet à tout possesseur d'un Smartphone, via une application dédiée, d'accéder à une demande de devis en ligne. Avec l'utilisation de ce code qui apparaît habituellement sur des produits de grande consommation, IsoFrance Fenêtres se forge une image de précurseur dans le domaine de la menuiserie, affichant ainsi une image résolument moderne.

2. UN RÉSEAU D'ENTREPRENEURS

2.1 : Un concept pour les entrepreneurs



IsoFrance Fenêtres se développe via un réseau de concessionnaires, juridiquement indépendants, distributeurs exclusifs de la marque et sur un secteur géographique réservé correspondant à une zone de chalandise d'environ 250 000 habitants.

Pour adhérer au réseau, il n'est pas nécessaire d'avoir des compétences particulières dans le domaine du bâtiment mais de présenter des qualités de bon gestionnaire, d'avoir un profil commercial, et être mus par un esprit entrepreneurial.

Les points de vente IsoFrance Fenêtres sont situés en centre ville ou en zone d'activité commerciale sur une surface comprise entre 70 et 100 m². Ils emploient en moyenne 6 personnes.

2.2 : Un accompagnement intensif et régulier

Les concessionnaires d'IsoFrance Fenêtres bénéficient de nombreux outils et services indispensables à un développement régulier et pérenne de leurs points de vente. L'ensemble du savoir-faire est en partie accessible au réseau par le biais d'un intranet. Indépendamment des visites hebdomadaires des animateurs de réseau et la dynamique générale du groupe Atrya, ils participent à une convention nationale ainsi qu'à des journées d'échanges. L'objectif est de partager leurs idées et faire part de leurs besoins. Différentes commissions portant sur la communication, les produits ou la stratégie commerciale sont mises en place afin de dynamiser le réseau et lui apporter toute l'assistance nécessaire.

S'il n'a pas de droits d'entrée à verser pour adhérer au réseau, le concessionnaire IsoFrance Fenêtres doit s'acquitter ensuite d'une redevance de 3% de son chiffre d'affaires.

En contrepartie, il bénéficie d'une formation au métier, d'un accompagnement intensif et constant.

Afin d'instaurer une dynamique de communication nationale et locale, l'ensemble du réseau définit une fois par an, de façon collégiale, les grands axes de communication de l'année à venir. Pour plus de puissance et de cohésion, le réseau décide de créer un budget commun en puisant 2,5 % du CA prévisionnel de chaque budget local. Cette participation active n'engage pas de dépense supplémentaire pour le concessionnaire mais permet un plus grand impact de la communication.

2.3 : Les objectifs de développement

IsoFrance Fenêtres s'est fixé comme objectif de développement une centaine de points de vente à l'horizon 2018. Pour cela, le réseau envisage d'implanter environ 15 nouveaux concessionnaires par an.

2.4 : La fiche réseau

RAISON SOCIALE	ISO France FENETRES
CREATION DE LA SOCIETE LANCLEMENT EN RESEAU	1981 2005
DIRECTEUR GENERAL ET DU DEVELOPPEMENT	Frédéric FERAUD
GERANT	Michel DOL
MARKETING / COMMUNICATION	Alexandre MARTINS
RESPONSABLE PRODUITS	Philippe VOISIN
SIEGE SOCIAL	41 route de Malesherbes 45390 Puisieux Tél. : 02 38 33 37 36
WEB	www.iso-france-fenêtres.fr
CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE	2012 : 440 millions d'euros HT
EFFECTIFS GROUPE	2012 : 2.000 personnes
NATURE DU CONTRAT	Concession
DUREE DU CONTRAT	3 ans
DROIT D'ENTREE	aucun
INVESTISSEMENT TOTAL	70.000 € (apport + besoin en fond de roulement)
APPORT PERSONNEL MINIMUM	25.000 €
BESOIN EN FOND DE ROULEMENT	45.000 €
CAUTION BANCAIRE	30 000 €
REDEVANCE	3% du chiffre d'affaires
CRITERES D'IMPLANTATION	Centre ville ou zone d'activité commerciale
ZONE DE CHALANDISE	250.000 habitants en moyenne
CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN PAR CONCESSIONNAIRE	950.000 € après 2 ans d'activités