

Position de l'article



Couv



Recto



Verso



andré sudrie
relations presse

installateur

L'ECHO DES réseaux

Club AMCC, une offre exclusive

Le Club AMCC continue sa croissance en corrélant le choix de ses partenaires à la pertinence de leur environnement. Travaillé conjointement entre les partenaires clubistes et l'industriel, le développement des gammes se veut exclusif afin de créer une différenciation avec la concurrence positionnée sur le même canal de distribution. Cette offre exclusive est valorisée par des outils d'aide à la vente, des catalogues personnalisés (intégrant le nouveau catalogue de portes d'entrée) et la réalisation des showrooms en cofinancement pour une meilleure visibilité et traçabilité du réseau. Après le salon EquipBaie de novembre 2018, AMCC affiche sa présence à Batimat sur un stand de 135 m². L'année 2019 marque la sortie de deux nouvelles gammes avec pour la première, des coulissants aluminium C70 Élégance et C70 Excellence qui s'inscrivent dans les tendances architecturales actuelles en conjuguant performances techniques, profilés fins et personnalisation par la couleur (nuancier RAL). La seconde quant à elle positionne les portes aluminium PM85 Prestige dans un registre de haute sécurité (serrure multipoints de fermeture), isolation thermique (panneau de 85 mm d'épaisseur) et design personnalisable. Parallèlement, le groupe ATRYA crée un pôle B2B-Chantier à destination de la prescription (architectes, promoteurs, bureaux d'études et maîtres d'œuvre) intégrant dans sa stratégie, l'accompagnement, un BE technique et le chiffrage. Ce nouveau pôle assure tous les projets de chantier de menuiseries extérieures et intérieures, sans ou avec pose, pour la fourniture de produits sur-mesure, PVC, aluminium, mixte et bois, à destination des logements collectifs et bâtiments du tertiaire.



Le nouveau coulissant alu C70 de la gamme Excellence.

Club Menuisier d'Excellence (MéO), la carte produits

Rattaché à la Direction commerciale, le club des Menuisiers d'Excellence est désormais dirigé par Franck Gascoin, nouveau directeur commercial depuis la fin d'année 2018. Dans cette mouvance, il est appuyé depuis début 2019 par Cyril Prou, en charge de l'animation et du développement du réseau. Le marché n'étant plus drivé par les aides de l'état, le discours se focalise désormais sur les bénéfices produit, la valorisation de l'habitat et la personnalisation. De quoi permettre aux partenaires de se démarquer avec des gammes parfaitement adaptées et de créer la différenciation avec un axe décoration que recherche le consommateur. Pour ce faire, le nouveau site internet lancé en janvier dernier (www.fenetremeo.com) crée le relais avec une vitrine inspirationale et accueille une page dédiée aux partenaires. La stratégie de communication emboîte le pas avec des réunions régionales, déterminantes dans le lancement de la nouvelle charte graphique du club ME et des nouveaux outils signalétiques et supports de communication à l'intérieur des points de vente (vitrophanies, roll-up, etc.). La « MéOthèque » permet quant à elle de présenter l'ensemble des finitions et choix de personnalisation. Parallèlement, une formation commerciale s'est tenue au siège de Cugand (85) ainsi qu'une commission communication tandis que la convention annuelle a réuni les partenaires à St-Malo. Le réseau est constitué de 52 Menuisiers d'Excellence MéO avec plus de 60 points de vente et devrait atteindre le nombre de 55 adhérents d'ici la fin d'année. Si la couverture nationale reste forte sur les régions historiques du réseau, le développement se poursuit sur l'Est de la France.



Les Menuisiers d'excellence réunis à Saint-Malo lors de la dernière convention annuelle.