



FICHE D'IDENTITÉ

Date de création du réseau : 2 juillet 2020

Description du réseau : Réseau de sociétés indépendantes spécialistes dans le remplacement des fenêtres

Type de contrat : contrat de partenariat commercial

Durée du contrat : 1 an renouvelable

Profil du candidat et compétences nécessaires : professionnels installateurs indépendants qui inscrivent la fenêtre Hybride dans une stratégie de développement

Affilié au groupe industriel : NC

Nombre de magasins au sein du réseau : 16

Nombre d'implantations en 2020 : 10

Nombre d'adhérents RGE : 10

CA HT global du réseau : NC

CA HT d'une implantation après 2 ans : NC

Droits d'entrée du réseau : aucun

Redevance d'exploitation : aucune

Redevance publicitaire : aucune

Date de la prochaine convention nationale : 26 et 27 novembre 2020

Lieu de la prochaine convention : Nantes

CONTACTS

Dirigeant et responsable réseau : Emmanuel Le Coz

COORDONNÉES

Adresse : ZA du Haut Coin, 444140 Aigrefeuille-sur-Maine

Tél : 02 40 33 56 56

Email : contact@minco.fr

Site internet : www.minco.fr/fabricant-fenetre/habitat-durable-certifie/

Réseaux sociaux : Facebook, LinkedIn, Pinterest, Instagram, YouTube, blogs influenceurs

AIDE AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS

Remise de manuels de savoir-faire : oui

Aide des nouveaux adhérents pour : communication (digitale), mise en œuvre, exposition

Formation des nouveaux adhérents : oui

AIDE À LA VENTE

Outils d'aide à la vente : Catalogue spécifique au réseau, site internet, gestion des leads, forum d'échange, module d'exposition, kit de communication, bureau d'études

Fréquence des visites des animateurs : 1 / mois

COMMUNICATION NATIONALE

Campagne(s) de communication nationale en 2020 : NC

Cible des campagnes de communication : NC

Personne/service dédié à la communication : oui

FORMATION DES ADHÉRENTS

Aide à la formation : oui

Formation(s) proposées : technique / pose, commerciale, dédiée et personnalisée (environnement...)

École de formation : oui

Solutions BIM : oui

PARTAGE DE BONNES PRATIQUES

Outils de partage de bonnes pratiques : Prévus en 2021 sur notre portail professionnel (Hybridconnect)

Réunions régionales : oui

Convention nationale : oui, 1/an

AIDE AU PILOTAGE / GESTION FINANCIÈRE

Aide au pilotage : NC

Benchmark financier au sein du réseau : NC

Évaluation proposée pour cession / transmission d'entreprise : NC

ACHATS

Centrale d'achats : non

Normes architecturales à respecter : non

Part minimum de produits du réseau à commander : oui, 50 %

Interview croisée

UN RÉSEAU... UN ADHÉRENT

En cette année 2020 un peu particulière, quelle est l'actualité la plus importante concernant vos activités respectives ?

François Minard : Le Covid est une actualité pour tous. Nous sommes dans l'incapacité de prévoir nos actions car l'activité est changeante. Nous ne pouvons pas faire de prévisions ; notre vision est plus court-termiste.

Emmanuel Le Coz : Notre préoccupation majeure reste le management des équipes. Le Covid bouleverse nos repères, étire nos relations personnelles. Responsables et service RH sont plus que jamais à l'écoute de chaque salarié. Plus que jamais dans ce contexte, la communication est primordiale. D'un autre côté, la forte activité que nous connaissons depuis plusieurs mois rassure les équipes.

La naissance du réseau Habitat Durable Certifié reste une belle prouesse dans ce contexte très spécial.

Aujourd'hui la reprise bat son plein, comment cela se traduit-il pour vos activités ?

François Minard : Notre problématique essentielle est de réceptionner la marchandise afin de maintenir les plannings. Cette problématique peut potentiellement amener à une désorganisation globale (tout corps d'état). Il nous faut donc rester positifs et soutenir nos relations afin de maintenir un niveau de service de qualité.

Emmanuel Le Coz : De manière générale, l'activité est excellente également chez Minco. Cela se traduit par des embauches et des délais qui s'allongent légèrement. C'est un bon problème. Nous mettons tout en œuvre pour limiter l'allongement du délai et conserver la qualité de nos produits et services.

Il ne devrait pas y avoir de foire ou de salon avant quelques temps, comment palliez-vous cette absence de rendez-vous ?

François Minard : D'ordre général, nous ne participons pas à des salons. Nous communiquons uniquement via notre site web et en utilisant les services Google Ads. L'absence de salons n'a pas de réel impact sur notre activité.

Emmanuel Le Coz : Nous allons très bientôt communiquer sous forme de Webinar qui devront permettre de garder le contact et informer sur nos produits, innovations... C'est une méthode qui fait ses preuves et qui permet de toucher un public large et intéressé qui manifeste l'envie de poursuivre. Nous pensons pouvoir informer de manière tout aussi qualitative et surtout beaucoup plus vivante. L'idée étant bien entendu de fournir des informations précises et de vrais arguments de vente.

Avez-vous noté des changements durables dans les relations réseaux-adhérents ?

François Minard : Le réseau est naissant. Le fait d'être adhérent nous donne une meilleure image de marque puisque associé au fabricant. Cela permet également de générer des contacts clients intéressants.

Emmanuel Le Coz : Notre réseau est encore jeune. Lancé le 2 juillet 2020, tout n'est pas encore en place et le contexte actuel, bien qu'il ne freine pas nos ambitions, peut repousser l'échéance de nos actions (conventions, formations...). En tous les cas, le niveau de nos relations ne fait que progresser car nous construisons avec nos partenaires. Ils sont aussi moteurs que Minco. C'est le principe même de notre réseau : la co-construction.



FRANÇOIS MINARD



Responsable des menuiseries SAB, dont le siège est à Liffre (35).

EMMANUEL LE COZ



Dirigeant et responsable du réseau Habitat durable certifié.

Qu'est-ce qui fait la force de votre réseau ? Quels arguments avanceriez-vous à un candidat ?

François Minard : Notre relation privilégiée est très importante. Un accompagnement et un suivi personnalisé sont un vrai bénéfice. La connaissance produits notamment, permet de nous positionner sur des produits haut de gamme et différenciants.

Emmanuel Le Coz : C'est notre capacité à offrir des produits très différenciants et à faible impact environnemental qui fait notre force. La relation de proximité que nous entretenons avec nos adhérents est également un élément essentiel. C'est initialement le partage de ces mêmes valeurs qui a permis la création de ce réseau. Nos prochains adhérents doivent forcément se retrouver dans ces valeurs et les partager, naturellement.

À l'inverse, qu'est-ce qui mériterait d'être amélioré ou retravaillé ?

François Minard : En phase de démarrage, tout est à créer. Il est difficile de dire ce qu'il faut améliorer aujourd'hui. Cela étant, Minco a une volonté d'écoute auprès de ces partenaires qui ne pourra se traduire que par des évolutions et des ajustements.

Emmanuel Le Coz : Cherchant à privilégier nos partenaires, nous dirigerons nos efforts vers les actions qui visent à compléter les outils de vente. Nous allons également travailler à augmenter notre notoriété afin de mettre en avant leurs compétences et leur expertise.

Pour 2021, quels sont vos projets les plus importants ?

François Minard : Nous devons retrouver de la ressource en termes de poseurs compétents. En effet, aujourd'hui notre profession souffre de ce manque de main-d'œuvre qualifiée probablement du fait du manque de formation en France.

Emmanuel Le Coz : La mise en place du réseau nécessite un accompagnement et un engagement personnalisé. C'est primordial. Nous avons créé un ensemble d'outils. Nous allons aider nos partenaires à les utiliser et les maîtriser.

Après la création en 2020, 2021 sera l'année du développement avec l'intégration d'une dizaine de nouveaux adhérents.