

Vie & Véranda renforce son modèle et prépare une nouvelle phase de développement

Après plusieurs années de forte croissance portées par la période post-Covid, Vie & Véranda, fabricant de vérandas, extensions et pergolas haut-de-gamme de conception et fabrication 100% française, a fait le choix assumé de la stabilité en 2025. Une année charnière, consacrée à l'analyse, à la consolidation et à des choix structurants, qui a permis de poser les fondations d'un développement plus maîtrisé, pour une croissance plus qualitative.

En 2026, l'enseigne entend accélérer son développement, en s'appuyant sur un réseau renforcé, une organisation affinée et des outils repensés, au service de la performance durable.

2025, une année de stabilisation et de choix stratégiques

Dans un contexte économique et politique incertain, marqué par un retour progressif à des volumes de marché comparables à l'ère pré-Covid, Vie & Véranda a abordé 2025 comme une année de lucidité et de consolidation. **Sans renier son ambition, l'entreprise a fait le choix de concentrer ses efforts sur l'efficacité de son organisation, la qualité de l'accompagnement de son réseau et la pérennité de son modèle.**

« 2025 a constitué pour nous une année de stabilisation et de choix. Nous avons pris le temps de poser des diagnostics, de revoir nos priorités et de travailler sur des sujets de fond, moins visibles, mais absolument essentiels et déterminants pour préparer la suite », explique Lucas Pinoncély, Président de Vie & Véranda.

Sur le marché, si l'intérêt des particuliers pour l'amélioration de l'habitat reste bien présent, les comportements ont évolué. Les projets se mûrissent davantage, les délais de décision s'allongent, et les attentes se précisent. Plus qu'une simple véranda, les clients recherchent aujourd'hui une véritable transformation de leur maison, une pièce de vie supplémentaire, pensée comme un prolongement naturel de l'existant.

« Nous ne vendons pas seulement une véranda ou une extension. Nous apportons une réponse à une envie profonde de transformer son habitat, de réinventer ses espaces, d'être bien chez soi. Il y a là, à la fois, une notion de nécessité et une forte dimension de plaisir, qui reste très présente chez nos clients », souligne Lucas Pinoncély.

Des indicateurs 2025 stables, reflet d'une stratégie assumée

En 2025, Vie & Véranda affiche un chiffre d'affaires de **37 millions d'euros**, stable par rapport à 2024, pour environ **1 500 vérandas et extensions posées sur l'année**. Le réseau compte **45 agences** à fin 2025, réparties entre agences en propre et agences franchisées.



« Ce niveau d'activité, volontairement stabilisé, traduit une orientation stratégique claire. « Dans le contexte actuel, notre enjeu n'est pas d'augmenter les volumes à tout prix, mais plutôt de nous assurer que notre réseau fonctionne dans les meilleures conditions possibles, avec des partenaires bien accompagnés, des outils adaptés et une organisation efficiente », précise le Président.

Ce positionnement s'inscrit également dans la continuité de l'ADN de Vie & Véranda, qui revendique **un savoir-faire industriel français et un positionnement différenciant autour de l'extension bois durable**, labellisée PEFC, alliant performance thermique, qualité architecturale et respect de l'environnement.

Un réseau qui se structure et se renforce

Parallèlement à cette phase de consolidation, Vie & Véranda a poursuivi le développement de son réseau. **L'année 2025 a notamment été marquée par plusieurs ouvertures emblématiques en franchise, à l'image des nouvelles agences de Montpellier et Tours, portées par des profils d'entrepreneurs aux parcours variés, animés par une forte appétence pour l'habitat et la relation client.** Ainsi, c'est Stéphane de Saint-Laumer, ancien entrepreneur en Île-de-France, qui a inauguré début 2025 son agence Vie & Véranda à Mauguio, près de Montpellier. *« Séduit par le produit et par la force du réseau, je suis particulièrement fier aujourd'hui de m'investir dans un secteur à forte valeur ajoutée, porté par une enseigne solide et reconnue »,* indique le nouveau franchisé.

En fin d'année, à Tours, ce sont Clémence et Aurélien Sanchez, partenaires dans la vie comme en affaires, qui ont ouvert leur agence, après des années d'expérience dans le commerce auprès des particuliers. *« Notre choix de s'orienter vers l'univers de la véranda s'est fait naturellement. L'expérience de mon frère, Cyril, commercial au sein du réseau depuis de nombreuses années, avait déjà su attirer notre attention. L'accompagnement proposé, la qualité des produits et l'ambition du réseau ont achevé de nous convaincre ! »,* ajoute Aurélien Sanchez.

Pour accompagner durablement cette dynamique, l'enseigne a engagé une restructuration de son organisation commerciale. Ainsi, dès ce début d'année, le pilotage des agences en propre et celui du réseau de franchisés et de distributeurs sont clairement dissociés, afin de renforcer l'accompagnement du réseau, de sécuriser son développement et de mieux répondre aux besoins

spécifiques de chaque modèle. « Un franchisé est avant tout un chef d'entreprise. Ses attentes ne sont pas les mêmes que celles de nos agences en propre. Il a besoin d'un accompagnement global, qui dépasse largement le seul volet commercial et intègre des sujets comme la gestion, les ressources humaines ou la trésorerie », explique Lucas Pinoncély.

Dans cette logique, Vie & Véranda élargit également son champ de développement, avec la mise en place d'un tout nouveau contrat de distribution, conçu comme un modèle plus souple et plus ouvert, sans exclusivité territoriale. Ce dispositif s'adresse **à des professionnels déjà implantés dans l'univers de l'habitat ou de l'outdoor**, souhaitant diversifier leur activité en s'appuyant sur le savoir-faire et les produits de l'enseigne. « Nous ne remplaçons pas la franchise, qui reste au cœur de notre stratégie de développement. Nous ouvrons simplement une nouvelle voie, complémentaire et adaptée à certains profils ainsi qu'aux différents enjeux liés à la diversité des territoires. Aujourd'hui, notre réseau couvre environ 40 % du territoire français : il y a encore de la place pour plusieurs formes de partenariats ! », précise le Président.

2026 : une feuille de route tournée vers un développement maîtrisé

Pour 2026, Vie & Véranda s'appuie sur une feuille de route claire, guidée par trois principes : **agilité, maîtrise du risque et montée en puissance progressive du réseau.**

L'objectif affiché par l'enseigne est l'ouverture d'environ **5 nouvelles agences sur l'année**, avec une ambition de **60 agences à l'horizon 2030**, tous modèles confondus. « Notre objectif est avant tout de nous entourer de partenaires de qualité, capables d'exploiter pleinement leur territoire et de représenter durablement nos produits », insiste Lucas Pinoncély. **Des ouvertures en franchise sont d'ailleurs d'ores et déjà programmées cette année.** Ainsi, le mois prochain, une nouvelle agence, pilotée par les équipes de Saint-Bonnet, à côté de Lyon, ouvrira ses portes à **Saint-Etienne**, dans une volonté de renforcer la proximité avec les clients sur un secteur historiquement demandeur. Et en avril, c'est l'agence Vie & Véranda de **Rouen** qui sera inaugurée. Elle est portée par Yoan Zoglami, ancien commercial puis responsable de l'agence filiale de Chartres, qu'il a lui-même ouverte et développée. Il a ainsi choisi de franchir le pas de l'entrepreneuriat en franchise, animé par sa connaissance du métier et son attachement au produit.

Dans cette logique de développement raisonné, Vie & Véranda a également engagé une réflexion de fond sur la sélection et l'intégration de ses futurs partenaires. L'enseigne s'est ainsi rapprochée de la société **Framboise**, spécialisée dans l'accompagnement des réseaux de franchise, afin de structurer un **nouveau processus de recrutement** et de renforcer la qualité des profils intégrant le réseau. Ce travail s'accompagne de la mise en place du **programme Ambassadeur**, qui s'appuie sur l'expérience et l'expertise de certains membres du réseau, associées au savoir-faire des équipes internes et des filiales. Ce dispositif constituera un atout fort pour les nouveaux partenaires Vie & Véranda, puisqu'il sécurisera leur projet et leur montée en compétences.

Cette stratégie s'accompagne enfin d'investissements structurants, notamment dans les systèmes d'information. En 2025, Vie & Véranda a ainsi engagé le déploiement d'un nouvel outil de conception 3D, TopSolid, ainsi qu'un vaste projet de changement d'ERP.

L'objectif : disposer d'un système unique et transversal, capable de fluidifier les échanges entre le réseau et l'usine, de fiabiliser les données et d'améliorer le suivi des commandes à chaque étape. « *Ces outils sont essentiels pour offrir un meilleur service, à la fois à nos clients finaux et à nos partenaires, et pour préparer l'avenir sur des bases solides* », conclut le Président.

Rappel des conditions d'accès à la franchise Vie & Véranda

Nature du contrat : Franchise

Apport personnel : au moins 35K€

Coût de démarrage / Investissement global de départ : 150K€

Redevance fonctionnement : 5K€/an

Royalties : -

Durée du contrat : 5 ans

Droit d'entrée : 25 000€ HT

CA potentiel après 3 ans : entre 800 et 1 000K€

Redevance publicitaire : entre 6,5K€ et 10K€ selon le CA

Surface moyenne : env. 250m²
(dont 150m² de showroom)

À PROPOS DE VIE & VÉRANDA :

Créée en 1984, Vie & Véranda est une entreprise familiale spécialisée dans la conception et la fabrication de vérandas, extensions, pergolas premium, sur mesure, personnalisés et prêts à poser, alliant l'aluminium et le bois. Fabricant français, Vie & Véranda, installé à Feyzin (69), dispose de 10 000 mètres carrés dédiés à la production. Un réseau de 250 collaborateurs répartis sur le territoire français assure la commercialisation des produits de la marque. Près de 1500 vérandas sont conçues, fabriquées et posées chaque année.

Membre du Club BPI France Excellence depuis 2010, Vie & Véranda s'impose clairement dans le segment haut de gamme de son secteur d'activité et s'associe à des partenaires de grande qualité tels que Saint Gobain pour ses vitrages ou Sherwin Williams pour ses lasures bois. Vie & Véranda dispose également de la Certification Qualicoat® pour la qualité du laquage de ses produits, de la certification CEKAL pour la qualité de ses vitrages et du label PEFC pour le bois utilisé, permettant d'assurer la traçabilité et la pérennité des ressources forestières. Grâce à de nombreux investissements industriels au cours des dernières années, Vie & Véranda confirme sa place parmi les leaders du marché de la véranda et de l'extension et poursuit son développement avec l'ouverture de nouvelles agences en France.

Pour plus de précisions : www.vie-veranda.com