

Après plusieurs années de salariat dans le bâtiment, il est désormais multi-franchisé Vie & Véranda

Portrait d'Amar Kradchi, franchisé Vie & Véranda à Rodez (12) et Albi (81)

Agé de 48 ans et titulaire d'une formation commerciale (un Baccalauréat G3 Techniques de Commercialisation, suivi d'un BTS Force de vente), Amar Kradchi a passé près de 20 ans en tant que salarié dans différentes activités du secteur du bâtiment (dans les menuiseries, les maisons individuelles ou encore la charpente), avant de décider d'entreprendre en franchise pour mettre à profit son expérience. Il ouvre d'abord, en 2018, une franchise Vie & Véranda dans le sud de Toulouse avec un partenaire, avant de lancer sa propre activité à Albi en 2020, puis en multi-franchisé à Rodez, fin 2022.

Portrait d'un franchisé dynamique, animé par un véritable coup de cœur pour les produits Vie & Véranda et attiré par un marché de l'extension plus que jamais porteur.



Amar KRADCHI,
Franchisé Vie & Véranda
à Rodez et Albi

Amar, expliquez-nous en quelques mots votre parcours professionnel avant Vie & Véranda ?

Depuis l'âge de 19 ans, j'ai toujours travaillé dans le secteur du bâtiment. J'ai débuté dans le domaine de l'amélioration de l'habitat, dans lequel j'ai pu évoluer pendant 16 ans, passant d'un poste de technico-commercial à des postes d'encadrement technique, commercial et administratif. Puis je me suis orienté vers la construction de manière plus générale. J'ai alors pris la direction, toujours en tant que salarié, d'un pôle habitat, où j'ai exercé, pendant 4 ans, en tant que directeur de filiale dans une entreprise de construction de maisons et bâtiments en ossature bois et de charpente. J'ai par la suite dirigé en parallèle deux entreprises de construction de maisons individuelles maçonnées.

En 2018, vous intégrez le réseau en tant que franchisé Vie & Véranda, pouvez-vous nous rappeler les grandes lignes de votre parcours aux couleurs de l'enseigne ?

C'est en effet en 2018 que j'ai rejoint Vie & Véranda, en ouvrant avec mon associé Amir Farah une structure franchisée à Portet sur Garonne, dans le sud de Toulouse, dotée d'un village expo. Résidant dans le Tarn, j'ai vu, au fil des mois, le marché se développer. J'ai donc décidé de revendre mes parts à Amir, pour ouvrir ma propre structure, en solo donc cette fois, à Puygouzon, à la sortie d'Albi, en octobre 2020. Mon activité se développait bien sur le plan commercial.

Quelques mois plus tard, en me rendant sur le salon de l'habitat de Rodez (12), j'ai, sur place, pris conscience que la notion de proximité par rapport aux clients était importante : une des premières questions que l'on me posait sur mon stand était d'où je venais, avant même parfois de demander des précisions sur les produits que je proposais ! L'ancre local est primordial et prend tout son sens dans cette zone rurale. Face à ce constat, après mûre réflexion, j'ai fait le pari d'ouvrir une autre structure Vie & Véranda... à Rodez.

Pourquoi la franchise, et pourquoi Vie & Véranda ?

Avant toute chose, ce qui m'a attiré, c'est le marché de l'extension... L'idée de s'adosser à un réseau de franchise est en réalité arrivée un peu par hasard, mais je ne la regrette pas ! J'étais dans le domaine de la construction, et suis né professionnellement dans celui de la rénovation et de l'amélioration de l'habitat. Dans le cadre de mes activités professionnelles, j'avais détecté tout le potentiel de développement de ce marché.

Une fois notre décision prise de nous lancer dans l'entrepreneuriat, nous avons d'abord commencé, avec mon associé Amir, par étudier le marché de l'extension de maison individuelle dans la région toulousaine. Nous avons rapidement remarqué une augmentation de la demande d'extension sur la région depuis quelques années et un vrai potentiel dans ce secteur. Il y avait bel et bien un marché à prendre ! Nous avons alors songé, dans un premier temps, à acheter une usine de production afin de travailler le produit extension à l'aide d'un bureau d'études. Mais, après quelques recherches sur Internet, nous avons trouvé Vie & Véranda ! Nous nous sommes donc rendus à Lyon, région d'implantation historique de l'entreprise, pour rencontrer le réseau lors de la foire de Lyon. Ce fut un véritable coup de cœur !

Pour ma part, j'ai pu apprécier le système constructif mis en place et industrialisé par Vie & Véranda. C'était alors un réseau déjà bien implanté sur le territoire et pourtant encore inexistant dans le sud-ouest. Leur business model, comme leur concept, m'ont séduit. L'utilisation et la mise en valeur du matériau bois à haute performance énergétique, ainsi que la volonté d'apporter de la luminosité aux habitations... Tout cela correspondait en tout point à ce que je souhaitais proposer dans le cadre de mon activité. Enfin, l'image de l'enseigne, sa notoriété, ont achevé de me convaincre. Depuis, je suis toujours aussi fier, en tant que franchisé Vie & Véranda, de proposer du premium à mes clients, un véritable savoir-faire et une réponse différenciante par rapport à tout ce qui existe par ailleurs sur le marché.

Vous êtes aujourd’hui multi-franchisé, comment avez-vous été accompagné dans ce cadre ?

Devenir multi-franchisé n’était pas véritablement, au départ, ni mon objectif ni une fin en soi. C'est davantage, comme je vous l’ai expliqué, la demande et la politique de consommation sur cette zone rurale où je suis implanté, très tournée vers le local, qui m’ont amené à faire ce choix, que je ne regrette absolument pas !

Dans cette nouvelle étape qu’a constitué le passage à la multi-franchise, j’ai pu bénéficier d’un accompagnement efficace de la part de ma tête de réseau. Ils se sont montrés très disponibles face à mes interrogations. J’ai pu véritablement ressentir et constater leur implication, que ce soit dans la mise à disposition des outils pour faciliter cette nouvelle implantation, la recherche de l’emplacement, l’aménagement du point de vente, la stratégie de lancement, etc. Ils ont été très présents et j’ai profité avec bonheur de leur expérience terrain, de leur expertise, et donc de leur regard pertinent, une véritable valeur ajoutée !

Quel(s) conseil(s) donneriez-vous à un candidat à la franchise Vie & Véranda ?

Si je ne devais donner qu’un conseil, ce serait « Fonce ! ». Plus sérieusement, il me semble indispensable de s’assurer, avant de se lancer dans une telle aventure, que le positionnement de l’enseigne et sa vision des choses correspondent bien à ce qu’on souhaite proposer à ses clients. C’était mon cas, et j’avais eu un véritable coup de cœur pour les produits Vie & Véranda, quoi de plus motivant ?

Ensuite, si on est motivé, et qu’on a le sens du commerce comme du service aux clients, on est parfaitement accompagné et soutenu par le franchiseur, pour développer au mieux et sereinement son activité. En s’implantant au bon endroit, et en constituant un showroom attrayant, qui met parfaitement en valeur les produits, on a alors toutes les cartes en mains pour réussir !



Amar KRADCHI,
Franchisé Vie & Véranda à Rodez et Albi



Agence Vie & Véranda de Rodez (12)

A 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 plus de 300 collaborateurs répartis sur le territoire français assure la commercialisation des produits de la marque. Près de 2000 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 et un projet ambitieux d'évolution de son outil industriel pour accompagner sa croissance, Vie & Véranda confirme sa place parmi les leaders du marché de la véranda et de l'extension. L'entreprise poursuit son développement, avec l'ouverture de nouvelles agences en France et la mise au point d'innovations uniques et brevetées, telles que les nouvelles vérandas Naeva et Alizé.

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