

Contrat de distribution : Vie & Véranda ouvre une nouvelle opportunité de diversification aux entrepreneurs indépendants du secteur de l'amélioration de l'habitat

Dans la continuité des orientations stratégiques annoncées en ce début d'année, Vie & Véranda, fabricant français de vérandas, extensions et pergolas haut de gamme, franchit une nouvelle étape dans le développement de son réseau, avec la signature de son premier contrat de distribution.

Pensé comme un modèle complémentaire à celui de la franchise, ce dispositif s'adresse aux entrepreneurs indépendants déjà implantés dans l'univers de l'habitat, de la menuiserie, de la fermeture ou de l'outdoor, souhaitant enrichir leur offre avec un produit à forte valeur ajoutée. Son ambition : permettre à ces professionnels de diversifier leur activité, de monter en gamme et de capter de nouvelles opportunités commerciales, tout en s'inscrivant, s'ils le souhaitent, dans une trajectoire d'évolution progressive vers la franchise au sein du réseau.



Jérôme PREVOTAUX,
Distributeur Vie & Véranda
Nemours (77)

Cette première signature avec Jérôme Prévotaux, entrepreneur indépendant à la tête d'un showroom Komilfo dans le sud de la Seine-et-Marne (77), illustre concrètement la pertinence de ce modèle. Spécialisé dans la menuiserie, les fenêtres, les stores et les solutions de fermeture, il a identifié dans l'offre Vie & Véranda un levier naturel pour compléter son portefeuille et proposer à ses clients des projets d'extension premium.

Une opportunité de diversification qualitative et différenciante pour les entrepreneurs de l'habitat

Pour de nombreux entrepreneurs du secteur de l'amélioration de l'habitat, la diversification constitue aujourd'hui un enjeu central. **Dans un marché où les clients recherchent des solutions plus globales pour améliorer, agrandir et valoriser leur maison, la véranda et l'extension représentent des relais de croissance particulièrement attractifs.**

C'est précisément cette logique qui a guidé Jérôme Prévotaux. Dès le lancement de son activité indépendante, son objectif était clair : **structurer une offre complète autour de la menuiserie et des solutions de fermeture, tout en intégrant une offre vérandas et extensions capable de générer de nouveaux relais de chiffre d'affaires et de permettre une montée en gamme de son portefeuille.**

Son choix s'est naturellement porté sur Vie & Véranda, dont le positionnement premium, la fabrication française et l'expertise historique sur l'extension bois-aluminium lui permettaient de se différencier sur son marché local.

En effet, sa connaissance fine du secteur de la véranda, acquise au cours de son parcours professionnel, lui a permis de comparer les acteurs du marché et d'identifier une offre en parfaite cohérence avec son ambition : proposer à ses clients un produit distinctif, qualitatif et complémentaire à ses prestations existantes. « **Le produit Vie & Véranda est l'un des meilleurs du marché. Ce contrat, c'est du gagnant-gagnant !** », souligne Jérôme Prévotaux.

Pour son showroom Komilfo, **l'intégration de la gamme Vie & Véranda répond ainsi à une stratégie très concrète : augmenter le panier moyen, créer des synergies commerciales naturelles avec les autres familles de produits déjà proposées et accompagner les clients dans des projets d'aménagement plus complets.** Une véranda ou une extension peuvent ouvrir la voie à d'autres besoins — fenêtres, stores, portails ou menuiseries — tandis qu'un client déjà engagé sur un projet de fermeture peut ensuite être accompagné vers un projet d'agrandissement.

Un modèle de distribution souple, accessible et conçu pour répondre aux enjeux actuels du marché

Lancé cette année, le contrat de distribution s'inscrit dans une réflexion de fond menée par Vie & Véranda sur l'évolution de son réseau et les attentes des professionnels indépendants du secteur de l'habitat. **Dans un contexte économique marqué par une vigilance accrue sur les investissements, l'enseigne a souhaité proposer un modèle plus agile, plus accessible et plus ouvert que celui de la franchise, tout en offrant un fort potentiel de développement.**

Le contrat de distribution vient ainsi compléter le modèle de franchise, en constituant une première porte d'entrée dans l'univers Vie & Véranda. Il repose sur un cadre souple — engagement d'un an, absence de droit d'entrée, structure de coûts allégée — laissant une grande liberté dans l'organisation de l'activité. Pensé comme un véritable marchepied, il permet à des professionnels déjà installés de développer une nouvelle activité et de se diversifier sans bouleverser leur modèle économique, tout en leur offrant la possibilité d'évoluer, à terme et s'ils le souhaitent, vers la franchise.

Cette souplesse constitue l'un des principaux atouts du dispositif. Elle permet à des structures de tailles variées d'intégrer une offre haut de gamme, tout en s'appuyant sur un fabricant reconnu. « La barrière à l'entrée est faible, ce qui permet même à de petites structures d'accéder à un produit haut de gamme avec des paniers moyens très intéressants. C'est cet équilibre entre accessibilité et potentiel de revenus qui est rare sur le marché », complète Jérôme Prévotaux.

Au-delà des aspects économiques, ce modèle repose également sur **une intégration rapide**, facilitée par l'accompagnement du réseau et la transmission du savoir-faire historique de l'enseigne.

Un levier stratégique au service d'un développement territorial ciblé et maîtrisé

Ce premier contrat de distribution signé s'inscrit pleinement dans la stratégie globale de Vie & Véranda, définie à l'issue d'une année 2025 consacrée à la consolidation et à l'optimisation de son modèle. Dans un marché revenu à des niveaux plus proches de l'ère pré-Covid, l'entreprise a ainsi fait **le choix assumé de privilégier la qualité du développement à la croissance rapide des volumes, en renforçant son organisation et l'accompagnement de ses partenaires.**

Forte de 45 agences à fin 2025, réparties entre agences en propre et agences franchisées, et d'un chiffre d'affaires stable de 37 millions d'euros, **l'enseigne aborde désormais une nouvelle phase de développement, structurée autour de plusieurs leviers complémentaires, que sont la poursuite des ouvertures en franchise, la montée en puissance du modèle de distribution et un renforcement des outils et de l'accompagnement réseau.** Vie & Véranda poursuit ainsi sa stratégie de croissance maîtrisée, avec de nouvelles ouvertures attendues cette année et un objectif de 60 agences à l'horizon 2030, tous modèles confondus.

Dans ce cadre, **certains territoires ont été identifiés comme prioritaires**, en raison d'une demande particulièrement forte en projets de vérandas et d'extensions générée via les canaux digitaux. Sont notamment concernés : **le Calvados (14), le Doubs (25), l'Aisne (02), l'Eure (27), la Charente-Maritime (17) et le Puy-de-Dôme (63).**

Afin d'accompagner ce déploiement, Vie & Véranda a lancé **des campagnes digitales ciblées sur ces zones**, avec un double objectif : capter la demande client existante et identifier des professionnels de l'habitat susceptibles de rejoindre le réseau en tant que distributeurs, avec la possibilité d'inscrire leur développement dans une trajectoire évolutive au sein du réseau. Ces campagnes visent à mettre en lumière des opportunités de business immédiates sur des secteurs où l'intérêt des particuliers pour les projets d'extension est déjà avéré.

Cette dynamique sera prochainement renforcée par l'arrivée d'une nouvelle Responsable Distribution/Réseau, dont la mission sera d'accompagner la montée en puissance de ce modèle, de structurer le suivi des distributeurs et de soutenir leur développement commercial.

Une nouvelle voie de croissance, complémentaire à la franchise

Avec ce contrat de distribution, Vie & Véranda affirme sa capacité à faire évoluer son modèle tout en restant fidèle à ses fondamentaux : un positionnement haut de gamme, une fabrication française ainsi qu'un savoir-faire reconnu sur la véranda et l'extension. **La franchise demeure un pilier structurant de son développement, complétée par cette approche plus ouverte, pensée pour répondre à la diversité des profils entrepreneuriaux et des territoires.**

À travers cette première signature, Vie & Véranda entend démontrer qu'un professionnel de l'habitat bien implanté, disposant d'un showroom, d'une clientèle locale et d'une expertise commerciale, peut trouver dans la distribution de vérandas et d'extensions une opportunité de diversification et de croissance immédiatement activable. **Ce modèle hybride, plus souple et plus accessible, constitue ainsi un nouveau levier de développement pour l'enseigne comme pour ses futurs partenaires : une manière de renforcer la couverture territoriale de Vie & Véranda, tout en offrant aux entrepreneurs indépendants une solution concrète pour monter en gamme, augmenter leur panier moyen et répondre aux attentes croissantes des particuliers en matière d'agrandissement et d'amélioration de l'habitat.**

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 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