

# KE Store renforce son réseau et dévoile sa stratégie lors de sa **convention 2024**



Les 29, 30 et 31 octobre derniers, KE Store a réuni ses partenaires à l'occasion de sa convention annuelle, organisée sur la côte normande. Cet événement a rassemblé une trentaine de professionnels de l'aménagement Outdoor, dans un cadre de réflexion sur les perspectives du secteur.

## Un cadre inspirant pour des échanges constructifs

La convention s'est déroulée chez Decoritex, KE Store à Caen, spécialiste reconnu de la protection solaire et de la décoration depuis 27 ans. Les participants ont eu l'opportunité de découvrir le nouveau showroom de ce partenaire, un espace conçu pour valoriser l'ensemble des produits et solutions de la marque KE Outdoor Design.

Outre la visite, les temps forts de l'événement ont inclus des présentations stratégiques, des analyses de marché et des discussions sur les tendances et enjeux à venir dans le domaine de la protection solaire et de l'aménagement extérieur.

## Un bilan contrasté et des perspectives pour 2025

Lors de séances de travail, Jérôme Foucault, Directeur général de KE France, a présenté un bilan de l'année 2024. Le groupe BAT, auquel appartient KE Outdoor Design, a enregistré une baisse de 5 % de son chiffre d'affaires global à fin septembre. Ce recul s'explique principalement par des conditions météorologiques défavorables dans le nord de l'Europe, y compris en France. En revanche, les marchés du sud de l'Europe et des États-Unis ont montré une stabilité encourageante.

## Répondre aux attentes des CHR

Les participants ont eu l'opportunité de découvrir des réalisations emblématiques telles que la Réserve Pêché lodée, l'Accostage et le Bistrot Basque. Ces exemples reflètent parfaitement l'engagement de KE Outdoor à répondre aux besoins spécifiques du secteur CHR (Cafés, Hôtels, Restaurants). L'objectif est de proposer des solutions sur mesure, combinant performance, esthétique et praticité.

## Des outils marketing au service des partenaires

KE Outdoor Design France a également mis l'accent sur sa stratégie de communication et marketing innovante. Le tout nouveau blog **Travel At Home** enrichit l'expérience client en offrant des conseils pratiques et des inspirations en matière d'aménagement extérieur, tout en améliorant le référencement des produits. La marque a également renforcé sa présence sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest) pour accroître sa visibilité et valoriser ses engagements.

## Focus sur le concept KE Store

La convention a permis de réaffirmer l'importance des showrooms KE Store, véritables vitrines des produits KE Outdoor Design. Ces espaces immersifs offrent aux clients une expérience de découverte complète, tout en soutenant les revendeurs avec un programme annuel de formations, un accompagnement technique personnalisé et des délais de livraison optimisés.

## Une clôture conviviale

La dernière journée a été marquée par une présentation du nouveau showroom Decoritex à Deauville, pilotée par son Directeur **Jérôme Morel**. Ce moment s'est conclu par un dîner au Bistrot Basque de Caen, renforçant les liens entre les membres du réseau.

Avec une dizaine de revendeurs aujourd'hui, le réseau KE Store continue d'évoluer pour proposer des solutions innovantes, durables et qualitatives aux professionnels de la pergola, de la protection solaire et de l'aménagement extérieur.