

Le groupe Akena lance « Véranda Master » pour fédérer les experts de la véranda autour d'un club d'excellence

- *Akena fédère les professionnels de la véranda autour d'un nouveau club d'excellence : Véranda Master.*
- *Dans un marché plus exigeant, Véranda Master se positionne comme un levier stratégique pour soutenir l'activité et renforcer la maîtrise des coûts.*
- *À terme, Akena ambitionne d'étendre ce modèle à l'ensemble des métiers de l'aménagement extérieur.*

Dompierre-sur-Yon, le 25 avril 2025 - Alors que le marché de l'immobilier et des équipements pour l'habitat connaît d'importantes mutations, influencées par un contexte économique et géopolitique incertain, le Groupe Akena, leader français des solutions d'aménagements extérieurs, structure son offre dédiée aux professionnels. Le groupe annonce la création du Club "Véranda Master". Ce réseau sélectif réunit les artisans et installateurs les plus qualifiés du secteur afin de leur offrir un cadre de travail optimisé et des outils adaptés à leurs besoins pour développer leur activité avec sérénité et ambition.

Un réseau sélectif, une approche locale et collaborative

Le Club "Véranda Master" s'adresse exclusivement aux professionnels spécialisés dans la conception et l'installation de vérandas. Chaque entreprise membre du club conserve son identité et son propre écosystème tout en bénéficiant de la force et du savoir-faire d'Akena, particulièrement en matière de communication et de captation de leads sur une zone exclusive. L'objectif est de fédérer les meilleurs artisans autour d'une dynamique commune, reposant sur l'excellence, la proximité et l'innovation.

Dany Rabiller, Directeur Général d'Akena, explique : *« Avec "Véranda Master", nous souhaitons offrir aux professionnels un cadre structurant pour renforcer leur activité et répondre aux nouveaux enjeux du marché : variation des prix des matériaux, demande en constante évolution, entre rétractation dû à la baisse du pouvoir d'achat et potentiel face à un marché de l'immobilier en mutation. Véranda Master permet d'assurer une montée en compétence collective et d'apporter des solutions concrètes aux défis actuels : visibilité, fidélisation client et compétitivité. ».*

Un levier stratégique pour dynamiser la demande et stabiliser les coûts

Avec un retour à des volumes de ventes pré-COVID, le marché de l'aménagement extérieur connaît une contraction. Le Club "Véranda Master" vise à stimuler une demande dormante, en fédérant les professionnels autour d'une dynamique commune et en renforçant la visibilité des vérandas auprès des consommateurs. Cette approche permet non seulement de générer davantage de ventes mais aussi d'optimiser les coûts.

Les adhérents bénéficient d'un partenariat fondé sur leur notoriété locale, leur présence via un magasin exposant des vérandas et extensions, ainsi que leur maîtrise de l'activité, le tout associé à la marque Véranda Master, véritable levier de communication sur une zone d'exclusivité. Ce partenariat leur permet de mieux absorber les variations économiques et d'assurer une plus grande stabilité des prix pour les professionnels et leurs clients. Par ailleurs, ce modèle collectif permet de sécuriser et de stabiliser l'ensemble de la chaîne de valeur, garantissant une meilleure compétitivité sur le long terme.

Des avantages concrets pour les professionnels

Le Club "Véranda Master" repose sur quatre piliers :

- **Le soutien d'un grand groupe** : les adhérents bénéficient de la notoriété et de la solidité industrielle d'Akena.
- **Des outils marketing et communication sur mesure** : génération de leads, visibilité accrue et accompagnement stratégique.
- **Une dynamique collaborative** : réunions et séminaires pour anticiper les évolutions du secteur, des innovations technologiques aux nouveaux modèles économiques.
- **Un accès privilégié à une gamme dédiée** : produits exclusifs et solutions adaptées aux exigences du marché.

Marc Jolidon, Responsable des clients professionnels chez Akena, précise : « *Nous avons conçu ce club pour un partenariat gagnant-gagnant. Véranda Master, c'est bien plus qu'un simple réseau ; c'est une communauté d'excellence où chaque membre*

conserve son indépendance tout en bénéficiant de la force d'un grand groupe. Les adhérents gardent leur savoir-faire local, leur identité, leur notoriété, mais accèdent à des outils marketing puissants, à une génération de leads qualifiés, à une visibilité accrue sur leur zone exclusive. Dans un marché en pleine mutation, où les coûts fluctuent et les clients sont de plus en plus exigeants, Véranda Master apporte des solutions concrètes. ».

Un lancement prometteur et des ambitions fortes

Le programme "Véranda Master" a déjà séduit 8 d'adhérents depuis janvier : 50 % d'entre eux sont des clients historiques de Soko, marque B2B du groupe AKENA, et quatre ont rejoint le club après avoir quitté la concurrence. D'ici trois ans, l'ambition du club Véranda Master est d'atteindre entre 80 et 100 adhérents.

Cette initiative s'inscrit dans la continuité du succès d'AquaMaster, le club lancé par les marques Abrisud et Azenco, et confirme la volonté d'Akena de structurer et dynamiser l'offre professionnelle sur un marché en pleine transformation.

À terme, Akena ambitionne d'étendre ce modèle à d'autres métiers de l'aménagement extérieur, créant ainsi des clubs d'excellence dédiés aux différentes expertises du groupe.

A propos d'Akena :

Fondée en 1981 par Gilles Martin, le groupe AKENA est la référence française de l'aménagement extérieur : vérandas, pergolas, carports, poolhouses et abris de piscine, mais aussi pergolas et carports solaires.

Précurseur du secteur, le groupe a diversifié sa gamme de produits pendant 40 ans afin de répondre à l'évolution des tendances et des besoins d'aménagement.

Christophe Chabot est aujourd'hui à la tête d'AKENA, après en avoir été le tout premier salarié.

<https://www.akena.com/>