

Vérancial

Proximité et savoir-faire des spécialistes de la véranda aluminium

Information Presse
Avril 2010



Un marché en pleine expansion

D'après une étude réalisée par le SNFA - Syndicat National de La Fenêtre Aluminium, il s'est construit près de 93 000 vérandas en France en 2008 contre 77 000 en 2002, selon une estimation globale. Le budget moyen varie entre 15 000 et 25 000 euros. 90 % des vérandas sont en profilés aluminium à rupture de pont thermique. 55 % des vérandas construites ont une surface inférieure à 20 m² et 38 % ont une surface comprise entre 20 et 35 m².

La principale motivation des acheteurs de véranda (75 %) est l'agrandissement de leur lieu de vie et la création d'une pièce à vivre avec un plus grand confort. Leurs attentes portent sur la recherche d'une bonne isolation thermique, un choix de coloris plus vaste et une recherche de luminosité et de transparence.

Rénovation oblige, il est souvent plus facile et moins onéreux de créer une véranda sur une habitation existante que de réaménager entièrement le bâtiment pour obtenir de l'espace supplémentaire.

Contact Presse :

Bertrand LAFAYE (Kawneer Europe du Sud)
Tél.: 00 33 4 67 87 77 53
Email : bertrand.lafaye@alcoa.com

Vérancial, des professionnels de la fabrication et de la pose, partout en France

La conception de vérandas nécessite un véritable savoir-faire. Pour rassurer le particulier face à un marché atomisé où l'industriel côtoie l'artisan, des professionnels ont accepté de se regrouper pour valoriser leur métier : fabricant et poseur de vérandas aluminium sur-mesure.

Le réseau VERANCIAL, club national, regroupe aujourd'hui 31 spécialistes fabricants-installateurs de la véranda extension. Ils ont été recrutés et formés par KAWNEER France, reconnu par les menuisiers et les architectes comme l'un des acteurs majeurs dans la conception de systèmes de menuiseries en aluminium pour l'habitat individuel et collectif.

Interlocuteurs privilégiés des particuliers, les spécialistes VERANCIAL garantissent des prestations et des services de qualité : conseils spécifiques pour maîtriser l'orientation de la véranda, connaître et répondre aux normes d'isolation et de sécurité, proposer l'esthétique la mieux adaptée, établir des devis précis, offrir une fabrication et une installation sur mesure soignée et de proximité permettant ainsi de s'engager sur les délais.

Les professionnels du Réseau VERANCIAL bénéficient de solutions techniques complètes, d'une assistance technique et commerciale au quotidien, d'outils d'aide à la vente performants et peuvent ainsi répondre à toutes les demandes en matière de vérandas, de la forme la plus simple aux architectures les plus complexes.

Grâce au logiciel KALUVISION 3D, ils sauront dessiner et ajuster les moindres détails du projet (intégration à l'habitat, isolation thermique et phonique, sécurité, éclairage, aération, gestion des apports solaires...).

Le réseau VERANCIAL, c'est l'assurance d'une expertise éprouvée, la garantie d'un accompagnement personnalisé avec la qualité d'un service de proximité.

Le développement du Réseau VERANCIAL est basé sur une réelle dynamique entre KAWNEER et ses partenaires, via un accompagnement permanent sur le terrain et des échanges réguliers, afin de partager les expériences et échanger sur les orientations du Réseau.



Au-delà d'une simple véranda, l'extension est aujourd'hui un prolongement naturel de l'habitation, en osmose avec la nature. Elle est passée du statut de simple jardin d'hiver à celui de véritable pièce à vivre où toute la famille se retrouve.

Avec de multiples styles et coloris que lui autorisent les profilés aluminium, la véranda extension s'intègre harmonieusement à son environnement.

Profilés en aluminium à rupture de pont thermique, doubles vitrages à isolation renforcée, dotée de protections solaires, la véranda extension protège du chaud et du froid.

Jeu-concours Vérancial

Une semaine en République Dominicaine

VERANCIAL accompagne ses membres dans leur activité en leur proposant deux fois par an d'organiser des opérations promotionnelles (au printemps et à l'automne) auprès de leurs clients. Pour le dernier trimestre 2009, l'ensemble du réseau VERANCIAL a organisé un jeu-concours sans obligation d'achat. Pour faciliter la mise en œuvre de l'opération, chaque partenaire a pu bénéficier d'outils promotionnels personnalisés : dépliants, affiche vitrine, autocollants, urne, bulletins de jeu, bâche événementielle...

La remise de prix s'est déroulée le 19 janvier 2010 dans les locaux de la société A.T.A., l'un des premiers partenaires du Réseau VERANCIAL. Les heureux gagnants, Monsieur et Madame Berteloot, désignés par le tirage au sort, se sont envolés pour un séjour d'une semaine à Punta Cana, en République Dominicaine.



REMISE OFFICIELLE

De gauche à droite :
Jean-Yves COURVOISY, A.T.A., Patrick POURCEL, Responsable du Réseau Vérancial, Jacques et Maryvonne BERTELOOT, Franck COLLAUDIN, A.T.A., Cyrielle QUARIN, Chargée de communication Vérancial et Bertrand LAFAYE, Responsable Communication.

TIRAGE AU SORT

De gauche à droite :
Georges PERELROIZEN, PDG de Kawneer France, Cyrielle QUARIN, Chargée de communication Vérancial et Patrick POURCEL, Responsable du Réseau Vérancial.



VERANCIAL est le club national des spécialistes de la fabrication et de la pose de vérandas en aluminium. Ils ont été recrutés et formés par KAWNEER France, filiale du leader mondial de la production d'aluminium, reconnu par les menuisiers et les architectes comme l'un des acteurs majeurs dans la conception de systèmes de menuiseries en aluminium pour l'habitat individuel et collectif.