



### Fiche d'identité

**Date de création du réseau :** 2004  
**Description du réseau :** professionnels de la menuiserie et de la fermeture  
**Nombre de magasins :** + de 100  
**Type de contrat :** Convention de partenariat  
**Durée du contrat :** 2 ans  
**Droit d'entrée :** kit de départ (outils marketing)  
**Investissement global :** nc  
**Redevance d'exploitation :** nc  
**Redevance publicitaire :** plan média  
**Remise de manuels de savoir-faire :** nc  
**Aide pour l'étude de marché :** nc  
**Aide à la recherche d'un local :** nc  
**Aide pour le dossier de financement :** nc  
**Aide à la conception du magasin :** nc  
**Organisation de la publicité nationale :** via le service marketing-communication Solabaie  
**Aide à la publicité locale :** ligne de crédit marketing  
**Autres aides en exploitation :** nc  
**Aide financière :** nc  
**Profil du candidat et compétence technique nécessaire :** professionnels de la menuiserie et de la fermeture  
**Formation dispensée :** aux produits du réseau  
**Obligation de certaines normes architecturales :** nc  
**Organisation de conventions :** convention annuelle, réunions régionales et commissions nationales  
**Date et lieu de la prochaine convention :** Batimat 2015  
**Nombre d'implantations réalisées en 2015 :** 15

### Résultats

NC

### Contacts

**Président :** Patrick Sage  
**Animateur réseau :** Dominique Fouassier  
**Adresse :** PA la Niel - BP21 - 56920 Noyal-Pontivy  
**Tél :** 02.97.25.95.60  
**E-mail :** contact@atlantem.fr  
**Site Internet :** www.solabaie.fr  
**Intranet ou partie réservée :** oui



## 3 QUESTIONS AU RESPONSABLE DU RÉSEAU

Dominique Fouassier



**Quel est l'argument principal que vous avanceriez à un nouveau candidat pour qu'il choisisse de devenir adhérent à votre réseau ?**

Nous veillons à préserver l'indépendance de nos adhérents. Nous mettons à leur disposition des produits innovants, à la pointe, pour leur donner une longueur d'avance. Un plan média et des animations commerciales leur sont proposées afin de dynamiser l'année et de rester visible. Des animateurs régionaux les accompagnent également.

**Au cours des dix dernières années, qu'est-ce qui a le plus changé, selon vous, dans le domaine des réseaux opérant dans votre secteur d'activité ?**

Deux facteurs majeurs : l'augmentation du nombre d'adhérents et les moyens de communication, principalement via l'outil internet.

**Quel a été le projet le plus marquant dans l'année 2015 pour votre réseau, et quel est votre principal projet pour l'année 2016 ?**

En 2015, nous avons tout mis en œuvre pour offrir une montée en puissance à notre plan média. Pour 2016, le lancement d'une innovation exclusive.

## 3 QUESTIONS À UN NOUVEL ADHÉRENT

Florent Faucher, Solabaie Niort (79) et Solabaie Tonnay Charente (17)



**Que vous a apporté le réseau depuis que vous y avez adhéré ?**

Solabaie met à ma disposition des outils d'aide à la vente personnalisés, un atout essentiel pour notre marché. Les actions commerciales, ainsi que les supports et la communication liée, sont également un point fort pour nous démarquer. Tout cela est appuyé par des produits innovants et exclusifs que nous pouvons proposer à notre clientèle pour répondre au plus près à ses besoins.

**Qu'est-ce qui, selon vous, différencie ce réseau des autres réseaux existants en France ?**

La largeur de l'offre, une gamme multi-produits en menuiseries et fermetures fabriquées en France.

Un autre point qui me tient à cœur : le sentiment d'appartenance au réseau et notre implication sur les orientations et les opérations commerciales au travers des commissions. Nous sommes également acteurs !

**De quel(s) service(s) aimeriez-vous bénéficier en plus des prestations habituelles de votre réseau ?**

Un centre de formation intégré à la vente, pour nos nouveaux commerciaux, serait intéressant, et le développement d'outils et applications numériques.