



doc. KOMILFO

KOMILFO, le réseau qui monte

Né il y a une dizaine d'années du regroupement de 14 adhérents expérimentés dans la vente et/ou la pose de protection solaire et menuiseries, KOMILFO constitue aujourd'hui le réseau qui monte sur le marché de la distribution de protections solaire, menuiseries et fermetures. Grâce à une stratégie de développement axée sur une grande interactivité avec ses adhérents et leurs clients, le réseau KOMILFO cultive la différence sur un secteur fortement concurrentiel... et ne cesse de gagner en notoriété et en parts de marché. Retour sur les clés de cette réussite.

KOMILFO : la fibre entrepreneuriale

En 2001, 14 professionnels issus du marché de l'habitat s'unissent pour créer KOMILFO, un réseau de distributeurs professionnels bénéficiant d'une expérience dans la vente et/ou la mise en œuvre de stores, volets, portes, fenêtres et autres menuiseries. Sous l'impulsion de ses présidents, Daniel Aflalo puis Pascal Quenechdu, actuel président et adhérent KOMILFO à Saint Georges-des-Groseilliers – Flers (61), les membres de KOMILFO partagent la même vision à savoir faire confiance aux hommes qui souhaitent s'investir dans un secteur en pleine croissance, quels que soient leurs horizons et leur parcours professionnel (distributeur, artisans de métier, etc.).

Ce qu'est le réseau Komitfo :

Mot de Pascal Quenechdu, Président du réseau KOMILFO

“

Le réseau KOMILFO a été créé il y a plus de 10 ans par des entrepreneurs indépendants soucieux de se rassembler pour optimiser leur force. Appartenir au réseau KOMILFO c'est bénéficier de conditions commerciales négociées auprès de nos fournisseurs en gardant notre indépendance. C'est également avoir accès à des outils de communication qu'une entreprise ne peut pas financièrement créer seule. Nous rejoindre c'est pouvoir échanger avec les chefs d'entreprises et trouver des solutions qui ont déjà fait leurs preuves chez nos collègues.

Le réseau KOMILFO c'est également une gouvernance assurée et contrôlée par ses adhérents avec des échanges réguliers pour connaître les besoins de chacun. Enfin c'est une convivialité qui nous a permis d'établir des relations privilégiées au cours de ces années. Je suis moi-même un chef d'entreprise et je pense que l'avenir d'une entreprise de notre secteur ne peut se faire qu'en appartenant à un réseau.

En investissant chez Komitfo vous êtes sûr de trouver, auprès d'un réseau fédérateur composé de femmes et d'hommes impliqués, un réel accompagnement, une aide et une convivialité au service de votre épanouissement économique et personnel !

”



doc. KOMILFO

L'union fait la force KOMILFO

Le réseau KOMILFO affiche en leitmotiv la transparence et la démocratie. Un Comité de Direction de 12 membres élus et représentatifs dont 5 détachés au pôle administratif et financier définit la stratégie du réseau qui s'avère ainsi partagée et conformes aux attentes et besoins de tous les adhérents. Une commission Communication et 6 commissions Techniques produits permettent à KOMILFO d'apporter une réponse aboutie pour chaque marché. Cet esprit fédérateur se retrouve parfaitement exprimé chaque année lors des 2 réunions fournisseurs, des 2 réunions régionales ou lors du Congrès Annuel qui, en quelques journées mêlant travail et convivialité, créent un lien identitaire fort entre les adhérents quels que soient leur ancienneté dans le réseau et leur situation géographique.

Indépendant mais jamais seul

Dès son affiliation au réseau KOMILFO, l'adhérent est suivi au quotidien par un animateur réseau et peut compter sur l'appui d'une équipe permanente, dirigée par Antoine LE POULICHET qui, depuis le siège social de Rennes, le soutient au niveau administratif, dynamisme du magasin et communication. Des visites régulières sont effectuées dans chaque magasin par l'animateur réseau pour garantir une rentabilité rapide des points de vente.



L'équipe commerciale KOMILFO assure également une relation personnalisée avec chaque adhérent afin d'apporter les réponses les mieux adaptées à chaque typologie de magasin mais aussi effectuer un suivi et une assistance en phase avec leurs objectifs. Lors des visites ou des rendez-vous téléphoniques, de nombreux sujets sont abordés comme l'évolution du chiffre d'affaires, les informations du réseau, la présentation et la mise en place des campagnes de communication, les points à remonter auprès des fournisseurs...

L'offre la plus complète du marché

La spécificité commerciale du réseau KOMILFO réside dans une stratégie offrant à chaque adhérent la liberté de choisir parmi un choix des meilleurs fournisseurs européens du marché (selon le fonctionnement d'une centrale d'achats) et un référencement qui lui est propre. Cette mixité permet aux adhérents de disposer d'une offre multiproduits pour toute la maison, toutes les saisons et qui couvre l'ensemble des besoins et budgets des clients, tout en offrant aux adhérents la possibilité de sélectionner les solutions en fonction de la spécialité de son / ses point(s) de vente et de l'évolution de son marché local.

Aujourd'hui, l'offre KOMILFO regroupe 10 familles de produits :

- | | |
|-----------------------------------|---------------------------|
| ■ Stores extérieurs et intérieurs | ■ Portes de garage |
| ■ Pergolas | ■ Portails |
| ■ Portes | ■ Sécurité / Alarme |
| ■ Fenêtres | ■ Vérandas |
| ■ Volets | ■ Automatisme / Domotique |

Fenêtres



doc. KOMILFO - © Stéphane Collard



doc. KOMILFO - © Mariëssa Neels



doc. KOMILFO - © Mariëssa Neels

doc. KOMILFO

Stores extérieurs et intérieurs



doc. KOMILFO

Pergolas



doc. KOMILFO - © Mariëssa Neels

Portes



doc. KOMILFO - © Stéphane Collard

doc. KOMILFO - © Eric Gigan

Une sélection rigoureuse

Positionnée sur le moyen-haut de gamme, l'offre KOMILFO émane du travail effectué en amont par les 6 commissions techniques. Spécialisées par familles de produits (protection solaire, menuiseries, fermetures, moteurs tubulaires, outillage, automatisme), ces commissions rassemblent des adhérents passionnés et impliqués dans la vie du réseau. Ensemble, ils sélectionnent les fournisseurs qui répondent le mieux aux attentes du marché et des clients en termes d'originalité du savoir-faire, de performance de l'outil de production, de qualité des matériaux utilisés, de réactivité au niveau des services, de respect de l'environnement... et qui, grâce au poids du réseau, pratiquent des conditions d'achat avantageuses pour les adhérents, en contrepartie d'un véritable partenariat avec les fournisseurs partenaires (le réseau est en mesure d'engager 90% de son potentiel d'achat).

Ce référencement qualitatif est le fruit d'une veille permanente du marché partagée avec l'ensemble des adhérents permettant d'analyser et d'anticiper les évolutions pour être toujours au plus près des attentes clients.

Le magasin KOMILFO, un atout majeur



Depuis 2011, le réseau fédère ses adhérents autour d'un concept façade unique intégrant une enseigne claire, lisible et facilement identifiable avec, indépendance oblige, valorisation de la raison sociale de l'adhérent. Jouant sur la mixité avec un bardage gris en phase avec les tendances actuelles, l'enseigne KOMILFO en rouge et la raison sociale de l'adhérent en blanc, le concept façade véhicule la jeunesse, le dynamisme et le professionnalisme du réseau.

À l'intérieur, chaque magasin KOMILFO s'appuie sur un tout nouveau concept, qui intègre une identification claire du parcours client avec la reprise de la charte graphique de la façade et une signalétique toute aussi originale que didactique, matérialisée dans les allées du point de vente par des totems pédagogiques expliquant clairement les avantages de chaque solution. Ce concept intérieur permet d'une part de valoriser l'offre de l'adhérent mais aussi de rassurer le client dans le choix de la solution la plus appropriée à ses besoins.

L'agencement intérieur des magasins étudié sur-mesure par une agence de design spécialisée permet également aux adhérents de mettre en avant les 6 engagements clients KOMILFO :

- **Accompagnement avec un conseiller exclusif**
- **Rencontre à domicile**
- **Conseiller les bonnes solutions sans compromis**
- **Proposer le meilleur rapport qualité/prix et les meilleurs délais**
- **Assurer une pose et une propreté impeccables**
- **Servir dans la durée**

Ces engagements témoignent de la volonté de positionner la qualité au cœur du projet des clients. En plus de son offre, KOMILFO adopte en effet, une exigence globale qui inclut l'étude du projet, la prise des mesures à domicile, la réalisation et explication du devis, la pose certifiée par des poseurs intégrés possédant une expertise reconnue, le nettoyage de la pièce en travaux et une visite d'entretien (sur demande).

Pour renforcer l'image KOMILFO et afficher clairement son positionnement moyen-haut de gamme, chaque véhicule arbore les couleurs de l'enseigne, le noir et le rouge.

Volets



Portes de garage



Portails



Sécurité / Alarme / Automatisme / Domotique



Vérandas



Une communication nationale

En plus des nombreux outils de communications mis en place dans ses magasins, KOMILFO mène depuis 2014 une politique de communication nationale unique et particulièrement impactante grâce à un discours axé sur la séduction et le confort. Un plan média TV et radio a ainsi été déployé permettant à l'ensemble des Français de découvrir la signature sonore du réseau : la reprise du tube de Georges Harrison « I got my mind set on you », traduit aux valeurs de KOMILFO.

Ce territoire de communication singulier et différenciant se déploie aux travers d'un plan d'actions commerciales percutant avec 4 temps forts.

L'impact de ce territoire de communication se traduit de manière positive sur l'image de KOMILFO puisque selon l'étude de notoriété réalisée par l'IFOP en novembre 2014, 86 % des connaisseurs de la marque en ont une bonne image et que ceux qui ont déjà acheté un produit sont quasi unanimes sur ce point (95 %).

La communication KOMILFO s'applique également au niveau local avec, pour les adhérents, la distribution de kits de promotions pour chaque campagne, adaptés à la taille du magasin : une boîte à outils complète (affiches et autres éléments pour les foires, salons...), l'organisation de campagnes événement pour un point de vente, mise à disposition de campagnes de mailing à destination des clients, etc.

2014 est également une année exceptionnelle pour KOMILFO avec la première participation du bateau KOMILFO dans une compétition de premier plan. Barré par le skipper Julien Mabit, le bateau KOMILFO a en effet pris le départ de la 10^e Route du Rhum, un événement international qui a généré beaucoup de retombées média et 1,8 million de téléspectateurs sur France 3 le jour du départ.

Un site internet optimisé pour les clients...

La communication du réseau KOMILFO se retrouve également dans son nouveau site internet, www.komilfo.fr, qui reprend la charte graphique des magasins.

Véritable outil d'aide à la vente, ce site rapproche encore plus les adhérents de leurs clients grâce à la possibilité d'entrer en contact avec le magasin le plus proche depuis n'importe quelle page du site. Les clients peuvent aussi prendre rendez-vous en ligne avec un conseiller KOMILFO ou demander un devis gratuit. A ce jour, www.komilfo.fr génère 30.000 visites par mois qui débouchent sur 400 demandes de devis mensuelles et l'envoi, chaque année, de 700 catalogues... sans oublier l'ouverture de la page Facebook KOMILFO qui compte déjà 6.250 fans partageant chaque jour leurs projets réalisés ou à venir avec l'un des adhérents du réseau.

... et les adhérents

Pour eux, le nouveau site internet www.komilfo.fr constitue une aide importante car générateur de trafic mais aussi outil de gestion. Depuis l'intranet de l'enseigne, accessible avec l'onglet Accès Pro, chaque adhérent peut en effet éditer son propre tableau de bord et gérer la personnalisation de son site. Il peut ainsi, en un seul clic, en suivre l'audience, consulter les demandes de devis, insérer des témoignages clients... tout pour mettre en place une campagne web marketing performante.

Le nouveau site internet KOMILFO poursuit le développement d'outils numériques entrepris il y a plusieurs années par l'enseigne avec la mise en place de Canal K. Solution exclusive de pilotage de l'entreprise. Cet outil informatique permet le partage des informations comme les fiches adhérents, l'accès en temps réel aux déclarations d'achats, le suivi des achats hors-référencement, la mise en ligne des fiches techniques de chaque fournisseur, des ratios comparés d'activité, le pilotage des campagnes de communication, le suivi de l'animation du réseau... sans oublier l'actualité et vie du réseau KOMILFO.

KOMILFO, un réseau qui gagne !

Grâce à cette communication globale, la notoriété de KOMILFO s'est renforcée avec une évolution positive de sa notoriété. Ainsi, en novembre 2014, 22 % des personnes interrogées déclaraient connaître KOMILFO (source IFOP juin 2014) soit + 13 points depuis le lancement de la campagne de communication en novembre 2013. L'image de KOMILFO se maintient à un niveau très satisfaisant puisque 86% des connaisseurs de la marque en ont une bonne image et que ceux qui ont déjà acheté un produit sont quasi unanimes sur ce point pour 95% d'entre eux.

KOMILFO s'affirme donc aujourd'hui une enseigne reconnue et incontournable sur le secteur de la distribution et de la mise en œuvre de protections solaires et de menuiseries, un résultat qui traduit parfaitement les valeurs du réseau et le dynamisme commercial de KOMILFO. La preuve en quelques chiffres :

- 70 adhérents et 94 magasins (fin 2014) répartis sur tout le territoire.
- 600 conseillers techniciens vendeurs.
- 48 fournisseurs.
- 10.000 références.
- 1.000 coloris.
- 30.000 projets réalisés chaque année.
- 1,650 millions d'euros de CA moyen
- 3.750 euros en moyenne par panier.
- + 25 % de CA supplémentaire en moyenne, pour les nouveaux adhérents (adhérents mono-produits)
- + 5 % de marge brute moyenne constatée par rapport à d'autres indépendants du secteur.

Rejoindre KOMILFO, c'est donc pour les adhérents la garantie d'intégrer un réseau jeune mais déjà incontournable sur le marché de l'aménagement de l'habitat. Rejoindre KOMILFO s'est aussi s'engager et s'investir pour que chaque adhérent se donne les moyens de franchir un cap dans son évolution et son développement grâce à une enseigne forte, la meilleure offre et les meilleurs outils... l'essentiel pour développer son activité comme il faut.

Témoignage de Sylvain Genova, adhérent KOMILFO depuis 2011, Luxastore (Clermont-Ferrand et Riom) :

« J'ai choisi KOMILFO pour son accompagnement dans la négociation avec les fournisseurs, dans la communication nationale et surtout pour l'échange avec les autres adhérents sur les différentes problématiques que nous rencontrons au quotidien.

Aujourd'hui, grâce à KOMILFO, nous bénéficions des meilleurs prix chez les meilleurs fournisseurs du marché, d'une publicité de qualité et d'accompagnements fournisseurs plusieurs fois dans l'année.

Malgré la conjoncture qui ne pousse pas à l'ouverture de nouveau magasin, le réseau KOMILFO grandit, preuve de son image de qualité et de sa compétitivité. »



doc. KOMILFO

doc. KOMILFO