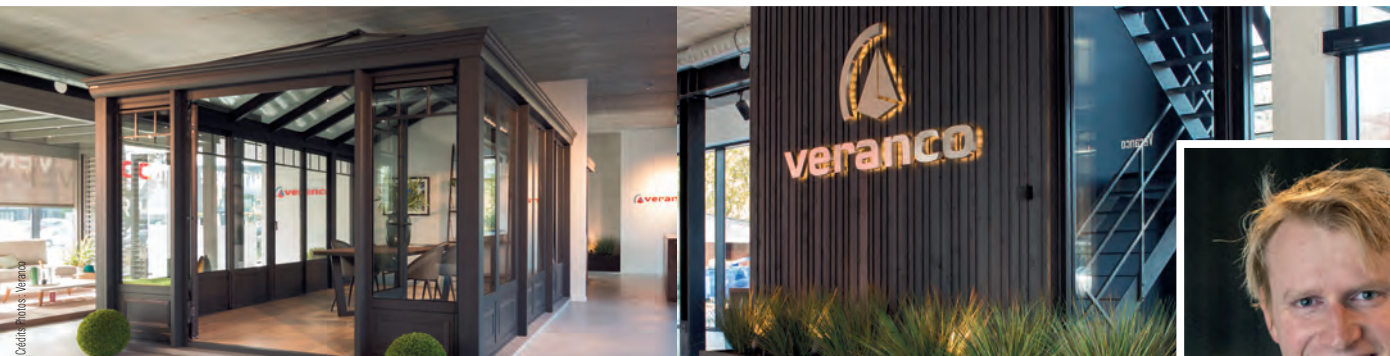


## “ Veranco, toujours plus haut ”

En 37 ans d'existence, le réseau de revendeurs Veranco a gardé le cap d'une évolution forte de l'innovation produit du fabricant belge à Sint Niklaas. Et en 2020, enregistre toujours le même succès. Focus sur ses dernières actualités.



Le nouveau showroom déco de Veranco inauguré en 2018 en Belgique à Latem offre par deux points : un lieu idéal de valorisation de ses gammes, tout en offrant un lieu de formation et de tests de ses nouveautés ; « cet espace permet de tester avant-vente nos gammes de vérandas et leur pose et de créer une nouvelle dynamique en temps réel », rappelle Nicolas Libbrecht



Nicolas Libbrecht, PDG de Veranco à Sint-Niklaas (Belgique)

Dirigée par Nicolas Libbrecht, PDG de Veranco, l'entreprise cultive sa réussite et celle de ses partenaires avec le sens de la proximité et d'un fort engagement en faveur de la qualité, un axe que défend l'entrepreneur à toutes les échelles – de ses bureaux R&D en passant par la communication-marketing (dirigée par Bruno Libbrecht), la production (avec l'arrivée d'un nouveau directeur technique ce 1<sup>er</sup> avril) et l'industrialisation de pointe de ses extensions d'habitat... et jusque sur le toit de son usine habillé de 4 000 m<sup>2</sup> de panneaux photovoltaïques pour une alimentation à 100 % en énergie durable et renouvelable. « *Innover en permanence, s'adapter et avancer* », ces trois axes définis par Nicolas Libbrecht imposent la marque sur son marché et le haut niveau de service des professionnels indépendants de Veranco.

Convité à Lyon les 10 et 11 mars derniers, le Club revendeurs Veranco s'est retrouvé juste à temps avant le confinement et ont poursuivi leurs échanges en visioconférences. « *L'objectif est la prise de parole de tous autour de sessions très opérationnelles*

*pour actualiser et renforcer les compétences et compléter les formations déjà existantes* », relève Nicolas Libbrecht. « *Nos partenaires cherchent à se différencier avec des solutions haut de gamme et à partager leurs expériences entre membres privilégiés* ». Cette année encore, ils peuvent s'emparer des dernières nouveautés. À l'instar des nouveaux modèles de stores bannes, du nouveau double carport, de la pergola à toiture plate ou encore des coulissants-levants jusqu'à 2,70 m – 2,80 m de hauteur, une grande première ! « *Précurseurs du coulissant-levant, nous répondons aujourd'hui à la forte demande des particuliers pour les grands volumes et grandes dimensions. À la recherche de toujours plus de lumière et de raffinement architectural, nos coulissants-levants sont particulièrement bien accueillis par nos partenaires Veranco et bénéficient d'une bonne percée en France* », se félicite Nicolas Libbrecht. Dans les showrooms, la confrontation au produit et à ses atouts représente un véritable argument : « *les visiteurs peuvent tester avec un marteau la résistance de nos panneaux compo-*

*site en liège pour les toitures de nos vérandas par exemple, matériau plus naturel et aux performances thermiques optimisées* ». Amélioration de la longévité et de l'esthétique, à l'écoute des besoins de ses

revendeurs et d'une clientèle exigeante, Veranco scénarise le parcours de vente, en complément de tous les outils marketing communication on et off line.

A.B.



Composé aujourd'hui d'une cinquantaine de centres d'exposition et d'une soixantaine de points de vente en France, Veranco soigne l'innovation produits et l'accompagnement premium de ses membres



L'investissement permanent en faveur de l'outil industriel et du pôle R&D aboutit à une gamme innovante de vérandas et pergolas de très haute qualité ; la marque annonce une nouvelle offre de coulissants-levants grandes dimensions anticipant la demande toujours plus importante des grands volumes