

# Stéphane Verrier : “Avec KOMILFO, un nouveau champ des possibles s’ouvre à moi”

#L'ECHO DES RÉSEAUX

Publié le 26 septembre 2019



Augmenter de moitié son chiffre d'affaires en cinq ans, voilà qui est le rêve de tout dirigeant d'entreprise. Mais pour Stéphane Verrier, il s'agit d'une réalité. La recette ? Avoir intégré KOMILFO, réseau d'entreprises indépendantes, qui l'accompagne dans son développement et lui fait bénéficier de la force de compétences mutualisées, là où il en ressent vraiment le besoin. Rencontre avec ce passionné de la vente et du service client qui place l'humilité au cœur de sa démarche.

## Quel a été votre parcours avant d'intégrer le réseau KOMILFO ?

**Stéphane Verrier** : De formation de technico-commerciale, j'ai successivement occupé des fonctions de vendeur d'assurances et de pavillons en porte-à-porte, mais aussi d'automobiles, avant de rejoindre une entreprise spécialisée dans la conception et la vente de stores. J'y suis resté quinze ans et en suis parti avant que cette dernière ne ferme.

J'ai alors décidé de créer ma propre structure dans le même domaine d'activité, que j'avais appris à connaître et dans lequel je me sentais à l'aise. J'ai commencé il y a 15 ans, puis ai progressivement développé l'activité. Aujourd'hui, nous sommes une dizaine de collaborateurs, le résultat de 30 ans d'expérience dans le monde du store & de la fermeture.



## **Pourquoi avez-vous décidé de rejoindre KOMILFO ?**

**S. V. :** Aujourd'hui, vous pouvez parfaitement maîtriser un produit et ses techniques de vente, si vous êtes seul, vous irez forcément moins vite qu'accompagné. Or, dans un contexte extrêmement concurrentiel comme celui dans lequel nous évoluons, il n'est pas simple, pour des dirigeants de PME, de réellement dynamiser leur activité. La solitude pèse et on ne sait pas toujours quels choix opérer. Depuis cinq ans, KOMILFO me soutient au quotidien. Mon animateur KOMILFO vient régulièrement me rendre visite et nous faisons ensemble un point régulier sur les ventes et l'activité en général. Je me développe plus vite, et je me sens désormais épaulé. Ensemble, nous partageons le même objectif : démultiplier le volume des ventes, tout en restant experts dans notre métier, et surtout, au service des clients.

## **Avez-vous rapidement vu les avantages à intégrer le réseau KOMILFO ?**

**S. V. :** Peu à peu, j'ai adopté le code couleurs, j'ai intégré les conseils de développement prodigués par KOMILFO. J'ai suivi, ainsi que certains de mes collaborateurs, des formations internes au réseau pour gagner en compétences. Mon développement commercial s'est dynamisé très vite.

Je suis passé progressivement de trois à dix collaborateurs. Et le 8 mars dernier, mon showroom a fait peau neuve. Sa superficie a doublé, passant de 100 à 200 m<sup>2</sup>. Et la hauteur sous plafond, désormais de 4 mètres, met beaucoup mieux en valeur l'ensemble des produits exposés. La déambulation autour des différents univers (stores, menuiseries, fermetures...) est optimisée. Cette transformation a eu des effets positifs immédiats sur nos clients et sur notre chiffre d'affaires.

Aujourd'hui, 50% de mes ventes concerne les stores, notre métier d'origine. Mais mon développement en menuiserie et en fermeture est notable. Par ailleurs, KOMILFO sélectionne pour nous une cinquantaine de fournisseurs partenaires, reconnus pour la qualité de leurs produits. Cette démarche s'effectue en toute transparence, puisque l'ensemble des professionnels avec lesquels le réseau collabore figure dans notre catalogue. De la même manière, lorsque nous posons une fenêtre, une pergola, un store..., nous précisons à notre client la marque que nous avons choisie, de manière à ce qu'il puisse, s'il le souhaite, s'informer sur celle-ci. – Nous sommes très attachés à la confiance accordée par le client. Le conseil et la transparence sont essentiels.

## **Qu'est-ce qui vous séduit dans l'état d'esprit KOMILFO ?**

**S. V. :** J'ai d'emblée été très sensible à l'humilité des membres du réseau. Quand j'ai besoin d'être éclairé sur un point, il me suffit d'envoyer un mail et j'obtiens rapidement des éléments de réponses d'autres membres. Par ailleurs, notre organisation en commissions permet à chacun de mettre ses compétences personnelles au profit du réseau. Ainsi, par exemple, un membre qui a des compétences ou appétences particulières pour la communication, pourra devenir référent pour l'ensemble des membres, et réfléchir, en concertation avec le siège, à la mise en œuvre d'opérations de communication spécifiques.

## **Pouvez-vous nous dire comment KOMILFO génère pour vous plus d'activité ?**

**S. V.** : Il y a d'abord la communication mise en œuvre toute l'année par le siège. Le réseau nous met à disposition un plan de communication avec des opérations de marketing prêt-à-l'emploi sur tous les types de supports dont le digital. C'est un véritable gain de temps. Autre atout du réseau : KOMILFO met en œuvre des études sur les produits dont les ventes promettent d'être les meilleures et nous conseille sur la façon la plus pertinente de les mettre en valeur. Une expertise primordiale dont je ne disposais pas étant seul, et que j'apprécie tellement aujourd'hui. Enfin, KOMILFO a récemment développé un nouveau concept : [kidepann.fr](http://kidepann.fr), un service qui repense et optimise la gestion des dépannages et réparations de stores et fermeture.

En se connectant sur le site [kidepann.fr](http://kidepann.fr), les particuliers rentrent en contact avec l'adhérent le plus proche. Il s'agit d'un formidable vecteur additionnel de prospects. En nous rendant à leur domicile, en échangeant avec eux et en leur apportant l'aide souhaitée, nous créons un climat de confiance et enrichissons notre liste de prospects locaux. Contacts précieux, surtout pour les opérations de communication que je développe localement (annonces presse, dépliants diffusés en boîtes aux lettres...). Et si un jour, ces personnes ont un projet d'achat de menuiserie, de fermetures ou de stores, elles penseront à nous !

## **Quels sont vos projets pour un avenir proche ?**

**S. V.** : Pour les mois à venir, je souhaite capitaliser sur l'effet "Whaou" créé par le nouveau showroom et poursuivre notre développement, en partenariat avec [KOMILFO](http://KOMILFO), et avec mon équipe, plus dynamique et motivée que jamais.