



conseils experts

6 Clés pour Maximiser vos Ventes de Profilés

conseils experts

6 Clés pour Maximiser vos Ventes de Profilés

Que vous soyez fabricant de portes, de fenêtres, de meubles ou de profilés vous vous posez la même question : comment répondre aux besoins de mes clients sans perturber mon cycle de production ni exploser mes marges.

N'est-ce pas ? Le marché aujourd'hui réclame un choix exhaustif, des produits esthétiques et de qualité mais surtout faciles et rapides à poser. Pas évident...

Vous souhaitez faire face à une demande de plus en plus exigeante et vous démarquer d'une concurrence de plus en plus versatile ? Découvrez dans cet ebook les 6 clés pour maximiser vos ventes.



1. Respecter les réglementations

Depuis le 1er janvier 2012, un décret émanant du Ministère de l'écologie, du développement durable et de l'énergie impose l'étiquetage simple et lisible de tous les produits destinés à la construction et à la décoration d'intérieur sur leur niveau d'émission de composés organiques volatils (COV).

Les produits concernés par cette nouvelle réglementation sont les produits de construction ou de revêtements de parois amenés à être utilisés à l'intérieur des locaux, ainsi que les produits utilisés pour leur incorporation ou leur application.

Par exemple les cloisons, les revêtements de sols, les isolants, les peintures, les vernis, colles et adhésifs.

Ce niveau d'émission du produit **doit être indiqué par une classe** allant de A+ (très faibles émissions) à C (fortes émissions), selon le principe déjà utilisé pour l'électroménager ou les véhicules.

C'est là un **nouveau critère de sélection pour vos clients, de plus en plus souvent mentionné dans les appels d'offres** pour la construction ou la rénovation de bâtiments.

N'attendez plus pour opérer ce changement car cette pratique est de plus en plus plébiscitée par vos clients !

Lors de la sélection de votre nouveau sous-traitant, exigez qu'il respecte la réglementation en matière de COV.



Pour aller plus loin :

Pour connaître l'émission de COV de vos profilés, contactez un laboratoire indépendant réalisant des tests en chambre pour la France, l'Europe ou l'étranger.



2. Permettre une pose rapide

Les budgets alloués aux prestations d'aménagement sont de plus en plus serrés, et plus la prestation du poseur nécessite de temps pour fixer le profilé, plus sa productivité est faible.

Certainement rencontrez-vous des difficultés pour vendre vos profilés. Certains types de profilés sont plus longs que d'autres à installer.

Le temps de pose pour un profilé clipsé (ou vissé) est 2 fois plus long que pour un profilé adhésivé. Faites gagner du temps à vos installateurs !

Proposer des profilés dont l'installation demande moins de temps est un avantage concurrentiel non négligeable.



Les profilés adhésivés séduisent de plus en plus de personnes, par la rapidité et la facilité de pose, ainsi que l'esthétique.

Mr Galley, directeur de la société Wireplast - Yesss Group, fabricant de conduits plastiques depuis plus de 15 ans.

conseils experts

6 Clés pour Maximiser vos Ventes de Profilés



3. Analyser la demande

D'après Olivier Galley directeur de Wireplast – YESSS Group la part des profilés adhésivés ne cesse de grandir. Elle représente entre 8% et 10% des profilés fabriqués en 2014, contre 1% en 2009.

Répondre à cette demande vous permettra d'**élargir votre offre, d'augmenter votre prix de vente et presque doubler vos ventes. Vous gagnerez ainsi en compétitivité et votre image reflètera l'innovation. Vous ne pouvez plus attendre !**



Conseil :

Téléchargez l'[étude de cas de Wireplast](#) qui montre les résultats obtenus suite à la commercialisation de profilés adhésivés.



4. Proposer une solution complète

Avec une concurrence devenue mondiale et une course à la baisse des coûts de production, se différencier sans trop dépenser est de plus en plus ardu.

Les solutions adhésives permettent de répondre à ces problématiques.

Pensez à apporter de la valeur ajoutée à vos profilés pour séduire vos clients. Vous leur simplifierez ainsi la mise en place sur chantier.

C'est en développant une solution complète pour le client que vous ferez la différence.

Par exemple, ABI profils et Wireplast - YESSS Group, ont pris ce virage et proposent des profilés faciles et rapides à poser. N'hésitez plus, vous remporterez davantage d'appels d'offres grâce aux profilés pré-adhésivés !



Conseil :

Téléchargez le [guide des profilés](#)



5. Répondre à toutes les problématiques de vos clients

Qu'elles soient liées à la construction, à la rénovation, à l'aménagement, à la diversité des matériaux ou à la promotion sur lieu de vente, les contraintes techniques de vos clients sont innombrables.

Vos clients recherchent une solution de pose rapide, simple et peu coûteuse.

L'adhésif peut y répondre de façon très simple, avec en plus un gain de temps et de main d'œuvre considérable sur les chantiers.

Proposer un profilé adhésivé que vos clients pourront utiliser sur tous supports – aussi bien l'aluminium que le verre, sans les abîmer – vous permet de vous différencier.

conseils experts

6 Clés pour Maximiser vos Ventes de Profilés



6. Optimiser votre process de production

Vous appréhendez l'utilisation d'un nouveau matériau sur votre ligne de production car elle pourrait la compromettre ? Vous craignez que cela ne ralentisse votre process de production ?

Adopter l'adhésif sur ligne de production ne demande ni investissement en infrastructure, ni formation particulière, ni ralentissement de votre production. Grâce à un système de guidage de dépose préalable de l'adhésif double-face et à un procédé d'extrusion en continu vous apportez de la valeur à vos profilés et faites des économies de main d'œuvre.

tesa propose d'installer un dévidoir d'adhésif et de vous accompagner pour optimiser votre productivité et favoriser une mise en œuvre opérationnelle rapide.



Conseil :

N'hésitez pas à [lire notre article](#), témoignage de l'entreprise Maine Plastiques qui utilise le profilé adhésivé depuis plus de 30 ans ! Ou à [visionner la vidéo](#) de démonstration de pose de l'adhésif en usine.

Désormais vous avez les 6 clés en mains pour maximiser vos ventes. En effet, si vous vous conformez à la nouvelle réglementation, que vous proposez des solutions de pose plus rapides, que vous tenez compte de la demande exprimée sur le marché des profilés en proposant une solution complète qui permette de répondre à toutes les problématiques de vos clients et que vous optimisez votre process de production vous aurez franchi une première étape.

Si vous utilisez du silicone ou des vis et que vous n'êtes pas encore convaincu de changer votre façon de faire, prenez quelques minutes pour consulter le guide comparatif des solutions de fixations !

[Accéder au guide comparatif](#)