



LE RÉSEAU COMMUNAUTAIRE POUR LES PROFESSIONNELLS DE LA MENUISERIE

Optimiser son temps et ses achats, rester indépendant et bénéficier des bonnes pratiques et outils d'un réseau communautaire. Le nouveau réseau national GAP Référencement s'appuie sur ces trois piliers pour répondre aux besoins d'entreprises de menuiserie ambitieuses.

GAP Référencement*, c'est d'abord l'histoire d'un nom à la double résonance : un acronyme GAP, pour Groupement d'Achats Participatif. Mais aussi une traduction de l'anglais : « l'écart, au sens de l'avantage apporté par un réseau à ses adhérents », glisse Jordan Khalifa, fondateur de GAP Référencement et par ailleurs dirigeant de Concept Ouverture, installé à Vitrolles (Bouches-du-Rhône).

DES ACHATS

À l'image d'une centrale traditionnelle, GAP Référencement s'adresse à tous les spécialistes de la menuiserie extérieure et intérieure afin de leur proposer une offre de qualité et compétitive, négociée auprès des plus grands fabricants, avec des perspectives d'économie significatives.

UNE IDENTITÉ PRÉSERVÉE

Le réseau s'adresse principalement aux entreprises de « **négoce menuiseries, fenêtriers et entreprises de menuiserie possédant une activité chantier ou en relation avec le marché public, ainsi que des fabricants de menuiseries qui achètent en quantité importante des produits prêts à poser** », poursuit Jordan Khalifa. Avant d'ajouter : « **des entreprises qui génèrent un chiffre d'affaires de plus de 1,5 M€ et qui souhaitent surtout rester indépendantes et conserver leur identité** ». Autrement dit, à la différence d'autres réseaux, GAP Référencement n'impose pas son enseigne à ses adhérents. Au contraire, non seulement ces derniers conservent leur identité, met en plus ils se voient offrir la possibilité de la promouvoir : chaque adhérent dispose du catalogue commun de fournisseurs et industriels sur lequel il peut apposer sa propre identité visuelle de marque, que nous pouvons moderniser gratuitement si ce dernier le souhaite.

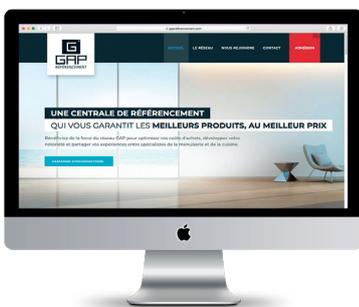
UN RÉSEAU COMMUNAUTAIRE

Échanger, s'enrichir et enrichir l'autre, partager des expériences... GAP Référencement se présente comme une véritable communauté d'acteurs, de professionnels de la menuiserie. Un objectif rendu possible de par la diversité des profils et des compétences des adhérents, qu'ils soient tournés vers les particuliers, les professionnels, les promoteurs immobiliers, les constructeurs de maison individuelle ou tout autre acteur en recherche de menuiseries. De façon concrète, les adhérents auront accès à une plateforme digitale sur laquelle ils pourront dialoguer et échanger leurs bonnes pratiques. Sans compter que la communauté ne se limite pas aux échanges virtuels. De nombreux rendez-vous « physiques » sont organisés en cours d'année, de façon à renforcer cet esprit communautaire. Un véritable esprit d'équipe !

DES OUTILS ET DES SERVICES EXCLUSIFS

GAP Référencement fait également bénéficier ses adhérents d'outils spécifiques :

- En **communication** pour démultiplier la notoriété de leur entreprise,
- En **informatique** pour optimiser l'organisation et l'exploitation de la structure (*suivi de commandes, livraison et logistique, service après-vente, marketing, ...* le réseau mettra à disposition de sa communauté un progiciel de gestion intégrée (PGI) - aussi communément appelé ERP pour Enterprise Resource Planning),
- En **conseil** avec accès à des **consultants dédiés** : commerce, communication, logistique...



Un réseau qui séduit déjà...

Lancé en Juillet, le réseau compte déjà 6 adhérents convaincus des bénéfices de ce nouveau concept communautaire et déjà impatients d'accueillir et partager avec leurs futurs « équipiers » GAP !





3 QUESTIONS À JORDAN KHALIFA

*Gérant de Concept Ouverture
et fondateur du réseau GAP*

Quelles raisons vous ont motivées à créer GAP Référencement ?

Aucun réseau ne répondait véritablement à mes attentes qui vont au-delà des achats. Je recherchais notamment des outils de communication qui me permettaient de conserver mon enseigne, et des outils informatiques pour optimiser mes process. Dans ma société Concept ouverture, nous avions d'ailleurs développé notre propre système informatique. L'idée aujourd'hui est de faire bénéficier les adhérents d'un ERP qui soit adaptable à leur structure. Nous allons le développer, avec et pour les adhérents, tout en utilisant le savoir-faire acquis lors du développement du premier logiciel.

Quelles sont les plus-values apportées par le réseau ?

Comme c'est le cas pour toute centrale, les adhérents bénéficieront bien sûr de conditions d'achat négociées auprès de fournisseurs. Mais comme notre ambition n'est pas de développer une enseigne mais un réseau, nous ne leur imposerons pas d'afficher tel ou tel nom sur leur enseigne. Ils intègrent un véritable réseau de professionnels qui échangent sur les bonnes pratiques du métier, de façon à créer un cercle vertueux. Ils bénéficient également d'outils et services mis à leur disposition : ERP donc mais pas seulement. Nous allons par exemple réaliser un manuel opérationnel qui va regrouper l'ensemble des bonnes pratiques en fonction de l'activité de l'entreprise. Il sera enrichi en continu.

Quels sont vos objectifs en termes d'adhérents ?

L'enjeu est que chaque adhérent puisse améliorer sa rentabilité. Nous nous posons en facilitateur de résultat. En résumé, grâce à la communauté et aux outils à disposition, nous allons leur proposer de consolider leur base, et mettre en place des process qui les aideront à augmenter leur rentabilité et tout naturellement à se développer. Et plus globalement, nous nous sommes fixés le cap de 40 adhérents à l'issue de l'année 2020 !

ALORS
GAP
OU
PAS
GAP*

