

DÉCOUVERTE

► A L'EST QUOI DE NOUVEAU ?...

Localisée à ROHRBACH-LES-BITCHE en MOSELLE et dans ses agences de Metz, Nancy, Sarreguemines la société FBS a été créée il y a 17 ans. Elle fabrique et pose des menuiseries en aluminium depuis sa naissance mais son activité s'est depuis quelques années tournée plus spécifiquement vers la fabrication et la construction de vérandas. Nous avons rencontré Benoit SCHEMEL gérant de la société qui nous l'a présentée et qui nous a exposé sa politique de développement.

Entrevue

Réussir sa véranda : « Présentez-nous s'il vous plaît votre entreprise et son activité. »

Benoit Schemel (Gérant FBS)

La société FBS fait parti du réseau des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes. Ce réseau fort, étendu au niveau national nous permet d'échanger nos expériences et de travailler étroitement avec Profils Systèmes pour préparer l'avenir de nos entreprises. Fabricant et poseur de menuiserie en aluminium depuis toujours nous développons particulièrement aujourd'hui le secteur couvertures de terrasses et surtout vérandas.

RSV : Votre formation et votre expérience personnelle ont du jouer un grand rôle dans cette création et ce développement ?

Benoit Schemel (Gérant FBS)

Créée en 1994 alors que le marché de la véranda était stagnant, l'évolution de la technicité des produits proposés par notre gammiste Profils Systèmes m'a convaincu que ce marché se développerait rapidement et représentait un potentiel de croissance exceptionnel pour mon entreprise. En alliant cette vision du marché avec ma formation et mon expérience du conseil, de la vente et de l'installation de nos différents modèles de vérandas, j'ai pu développer mon entreprise et créer à ce jour plus de quarante emplois.

RSV : Quel est le profil de votre clientèle ? Et quelle est votre zone de chalandise ?

Benoit Schemel (Gérant FBS)

La clientèle de la société FBS est principalement composée de particuliers ayant accédé à la propriété, souhaitant agrandir leur surface habitable par une pièce ayant et créant un apport de lumière naturelle tout en profitant davantage du jardin. La société propose ses produits dans les départements de la Moselle, la Meurthe-et-Moselle et le Bas-Rhin.



► ... LE DÉVELOPPEMENT DE LA SOCIÉTÉ FBS !!!

RSV : Venons-en au développement et aux dernières nouveautés.

Benoît Schemel (Gérant FBS)

Pour répondre au mieux à la demande croissante de la clientèle, FBS a investi à Helstroff au sud de Metz en bordure de l'autoroute A4, dans un nouveau bâtiment d'une surface de 2100 m² dont 1500 m² d'atelier de production, 400 m² de bureaux et doté d'un village expo de 170 m² comprenant 3 vérandas et 1 pergola parfaitement équipées pour permettre aux clients de comparer et de choisir leur modèle grandeur nature. Nous avons aussi ouvert une nouvelle agence sur Nancy avec un village expo situé à Bouxières-aux-Dames au bord de l'A31. Au-delà de ce développement, la société a investi dans des outils de production à commande numérique encore plus performants, de manière à garantir une qualité irréprochable à ses produits.

RSV : D'autres chiffres pour conclure ?

Benoît Schemel (Gérant FBS)

FBS réalise environ 130 vérandas et 90 pergolas par an. L'effectif du personnel se monte à 43 personnes dont une équipe de force de vente très performante de 10 commerciaux ».



Nos principaux Atouts :

1 : Le choix des couleurs de nos menuiseries, accompagné d'une garantie de 20 ans sur le laquage que nous proposons grâce à notre gammiste Profils systèmes, est un atout majeur de la société. Assurer un tel gage de sécurité pour la longévité de notre produit est souvent déterminant pour nos clients.

2 : Le respect de la Charte des Menuisiers Certifiés et de ses 10 engagements :

La qualité de l'accueil, le conseil, la qualité des produits, les garanties professionnelles, le devis clair et détaillé, la qualité de la fabrication, la qualité de la pose, le service après-vente, le respect de l'environnement et enfin la sécurité du personnel.

3 : Un programme de formation Profils Systèmes assuré pour tous les membres du réseau.

4 : Une équipe commerciale jeune et dynamique mettant tout son savoir-faire au service du client, respectueuse de ce dernier et de son budget. L'objectif premier de FBS est de satisfaire au mieux le client et ce dans le respect de ses priorités durant l'étude de son projet.

5 : L'installation de la véranda dans le respect des règles et des délais. Etre signataire de la Charte déjà citée implique naturellement une construction en toute sécurité garantissant la qualité des produits, la qualité de la fabrication et la qualité de la pose en respectant les délais de livraison et de montage prévus lors de la signature du contrat.

6 : Une fabrication dédiée à l'aluminium dans des locaux modernes et équipés des dernières technologies de la profession.

7 : Le respect de l'environnement est aussi l'un de nos atouts, nos déchets : cartons, plastiques d'emballage, chutes et copeaux d'aluminium sont recyclés systématiquement par tri sélectif.

