

RENCONTRE

Menuiserie Alzon : la deuxième génération passe aux commandes

TEXTE : STÉPHANIE BUIEKANT



Patrice Alzon (à droite) donne les clés de l'entreprise à son fils Franck (à gauche) devant des menuiseries "faites maison". © Kazim Kreazim

Entreprise familiale créée en 1994 à Chinon (37) par Patrice Alzon, la menuiserie change de main et passe désormais sous la responsabilité de la deuxième génération, celle du fils, Franck Alzon. Rencontre avec la relève qui, à force de projets, a la tête dans les étoiles... mais les pieds sur terre !

interview

La Menuiserie Alzon, c'est :

- 8 salariés
- Près de 600 000 euros de chiffre d'affaires
- Une croissance de 7% en 2019
- 70% de chantiers en menuiseries extérieures

Pouvez-vous retracer brièvement votre parcours ?

Menuisier lui-même, mon père a repris l'entreprise qui l'employait en 1994, lorsque son patron est parti en retraite. La société a toujours bénéficié d'une bonne réputation en local et mon père a su être à la hauteur des exigences de la clientèle. Dans ce contexte, rien d'étonnant à ce que je sois, moi aussi, atteint par le virus ! L'odeur du bois, le goût pour le bel ouvrage... très vite je me suis

intéressé à la menuiserie. Je passais toutes mes vacances et week-end à l'atelier. Et lorsque j'ai dû choisir mon orientation professionnelle, c'est tout naturellement que j'ai opté pour un CAP et BP Menuiserie. J'ai complété mon parcours par une formation de conducteur de travaux, équivalent à un BTS, car j'avais déjà en tête de reprendre la société familiale, lorsque mon tour viendrait. Et ce jour est arrivé en 2019. L'an dernier, mon père est parti en retraite et je lui ai racheté la société en septembre.

Vous étiez déjà depuis plusieurs années intégré à l'entreprise. Le fait d'en être aujourd'hui le propriétaire gérant change t-il beaucoup de choses, dans la pratique ?

Même si je gérais déjà seul quelques projets, et entre autres, la création et la gestion de notre showroom, à Chinon, le fait d'être aujourd'hui aux commandes me confère tout de même davantage de liberté. Ainsi, dans la mesure où nous sommes répartis, sur deux sites, celui de Chinon, où est situé notre showroom, et un autre à Ligré, où se trouvent notre usine de fabrication et nos locaux administratifs, nous devons gagner en efficacité de travail, pour éviter de perdre du temps en appels ou déplacements. C'est désormais chose faite depuis que j'ai repris l'entreprise. Nous avons aujourd'hui un serveur interne qui nous permet d'adopter les mêmes méthodes et applications pour suivre la gestion de chaque projet. Je suis également très rigoureux quant aux résultats de l'entreprise et suis en capacité de dire, n'importe quand, quel est notre chiffre d'affaires, l'état de nos commandes et surtout, la marge que chaque affaire dégage.

Votre menuiserie est-elle spécialisée dans un domaine spécifique, comme la création et/ou la pose de fenêtres ?

Nous sommes une menuiserie généraliste et tenons à le rester. C'est ce qui fait notre force et notre réputation en local. En effet, nous ne travaillons que sur mesure. Ainsi, je suis en capacité, grâce à notre atelier, de concevoir des fenêtres spécifiques pour chaque client, mais aussi des meubles, des portails, des cuisines, des escaliers. Notre matériau de prédilection est le bois, mais, grâce à notre partenariat exclusif avec notre fournisseur, nous sommes également en mesure de proposer du PVC ou de l'aluminium.

Pouvez-vous nous parler de votre fournisseur ?

Je peux d'autant mieux vous en parler que mon père a participé à la création de la structure, il y a douze ans, et que je siège au Conseil d'Administration. Cette coopérative d'achats doit nous

permettre de conserver la marge sur les produits que nous installons grâce à des achats en volumes. Nous sommes ainsi en mesure de proposer tous les produits PVC et aluminium qu'il est possible d'installer (cuisines modernes, placards coulissants...), pour un coût toujours rationalisé.

Que pensez-vous du discours actuel, relativement pessimiste, quant à l'avenir de la profession de menuisier ?

Je pense que les menuisiers qui prétendent que le métier est en voie d'extinction ne savent pas vendre leurs compétences. Certes, nous sommes en concurrence avec des entreprises "low cost" qui tentent de faire passer leurs produits en force. Mais, je lutte avec d'autres armes. Celles de la qualité et du "made in local". Les clients peuvent d'ailleurs se rendre dans notre showroom et constater l'éventail très large de nos compétences. Je leur dis également que notre atelier, à Ligré, est équipé de manière à pouvoir créer tous les types de produits en bois. Cela les rassure. Alors, bien entendu, mes

devis sont plus chers. Mais je ne vends pas seulement une expertise, je vends des hommes, leur savoir-faire, une tradition... et cela marche. Nos clients signent en toute connaissance de cause. La confiance et la satisfaction client constituent clairement ma priorité.

Les particuliers représentent-ils l'essentiel de votre clientèle ? Et si oui, comment assurez-vous votre développement ?

Oui. 98% de notre clientèle est constituée de particuliers. Comme mon mot d'ordre est que chaque chantier soit un succès, le bouche à oreille fonctionne parfaitement. Pour l'heure, cette stratégie est suffisante pour nous permettre d'avoir des ambitions de développement intéressantes. C'est la raison pour laquelle je viens de racheter un terrain contigu à celui sur lequel se trouve notre atelier à Ligré, notamment pour concevoir des chaînes de laque et de vernis. Un nouvel équipement qui n'attend plus que de nouvelles commandes. Et sur ce point, je suis serein !

APPEL D'OFFRE

**Recherche d'offres de cession en Redressement Judiciaire
SAS PACK-LINE (01 150 LEYMENT)**

Activité : Fabrication de menuiseries en aluminium (portes, fenêtres, vérandas) - Réalisation de baies vitrées (www.weeeze.com)

Débouchés : Particuliers (en direct ou par l'intermédiaire de prescripteurs [architectes notamment])

Chiffre d'affaires au 31 décembre 2018 : 4 473 K€

Chiffre d'affaires au 30 juin 2019 (6 mois) : 2 125 K€

Effectif actuel : 27 salariés

Date limite de dépôt des offres : Mardi 17 Mars 2020 à 12 h

SELARL AJ PARTENAIRES Maître Maurice PICARD

Administrateur Judiciaire
22, Rue du Cordier – CS 30107
01003 BOURG EN BRESSE

Tél : 04.74.45.92.00

courriel : jerome.abadie@ajpartenaires.fr