

RENCONTRE

Franck Serrure

« Chaque jour compte ! »

RÉALISÉ PAR STÉPHANIE BUITEKANT



Du terrain de foot à la direction d'une entreprise de 200 collaborateurs, il n'y a qu'une foulée de compétiteur ! C'est ce que nous explique Franck Serrure, nouveau Directeur général de la société familiale VOLMA, qui a repris, depuis le 27 juillet 2017, la mission de son père. Rencontre avec celui qui s'investit à 100% dans tout ce qu'il fait, sur un terrain comme dans son usine !

A 46 ans, Franck Serrure dévore toujours la vie avec la même avidité. Il faut dire que, le "bon mental", Franck Serrure le développe depuis l'âge de 16 ans, époque à laquelle ses parents croient en ses talents de footbaleur et acceptent de l'envoyer à Paris, à l'Institut national du football de Clairfontaine l'INF. « Quand vous venez de Lille et que vous intégrez un internat à cet âge, vous gagnez forcément en autonomie. Mais vous apprenez aussi le respect d'autrui, l'effort, l'entraide, la générosité... autant de valeurs qui m'ont aidé à vivre et que je continue d'éprouver aujourd'hui dans ma vie de dirigeant ». Après quelques matchs en seconde division, des problèmes de santé l'entraînent malheureusement à troquer les chaussures à crampons contre celles de ville. « Une reconversion que je n'ai jamais envisagée comme un pis allé, mais plutôt comme un second défi à remporter ». À cette même époque, le père de Franck Serrure crée VOLMA, société spécialisée dans le remplissage décoratif de portes d'entrée et, aujourd'hui, dans la création de la totalité de l'ouvrant. « C'est donc naturellement que je rejoins l'entreprise

avec la forte envie d'en découdre ». Une motivation qui ne l'a jamais quitté, puisque, depuis plus de vingt ans, Franck Serrure transmet à ses collaborateurs le goût pour l'innovation et l'importance de toujours aller de l'avant.

Un investissement permanent dans l'action

Franck Serrure commence par occuper les postes les plus simples. « De magasinier, je suis passé au service commercial. Puis, j'ai évolué à la production, pour en prendre la direction, ainsi que celle du développement commercial quelques années plus tard ». Pour autant – vertus sportives obligent – Franck Serrure a l'ambition raisonnable. « Il m'importait de maîtriser la globalité du fonctionnement de l'entreprise et je savais - peut-être mieux que quiconque - que la réussite repose sur un travail constant et régulier ». Ainsi, le jeune homme, dont les références s'appellent naturellement Tigana, Pelé, ou, en cyclisme, Bernard Hinault, apprend, fait preuve d'humilité et, lorsque l'entreprise se lance dans la production de la totalité des ouvrants monoblocs, prend activement part à son succès en imposant progressivement un leadership essentiellement collaboratif.

Un positionnement unique

Aujourd'hui, VOLMA affiche un faible turn-over, signe que ses 200 collaborateurs s'y sentent majoritairement bien.

« Même si nos effectifs n'ont plus rien à voir avec ceux du début, nous avons conservé cet état d'esprit propre aux PME. Je pratique peu le cloisonnement dans mes relations professionnelles et ne souhaite pas imposer trop de choses pour que chacun puisse se sentir libre d'apporter

ses suggestions d'optimisation ». Un sens de l'écoute et du respect que l'on retrouve nécessairement dans les relations que VOLMA entretient avec ses clients. « Plutôt que de parler de clients, je préfère le terme de partenaires, en aucun cas galvaudé. Qu'il s'agisse de gros menuisiers comme de petits clients de longue date, notre démarche est la même : écoute, analyse des besoins, réponse rapide au meilleur coût... mais jamais au détriment de la qualité ».

Un positionnement qui rassure et auquel adhère une part grandissante d'industriels de la menuiserie PVC et aluminium, sensibles au mode de production 100% "Made in France" de VOLMA.

« Je pense d'ailleurs prochainement initier des démarches pour obtenir le Label Origine France Garantie, ceci pour répondre aux exigences de traçabilité de nos produits et revendiquer notre spécificité : être capable de proposer une gamme de 80 000 références... tout en répondant

aux demandes diffuses de chacun de nos partenaires. Concrètement, cela signifie que nous n'avons pas de produits finis en stock, que nous réalisons à la demande des produits qui peuvent s'éloigner de notre gamme et que l'ensemble de cette personnalisation : laquage, usinage... est réalisé chez VOLMA, dans le Nord. Nous sommes ainsi le seul fabricant à afficher cette spécificité ».

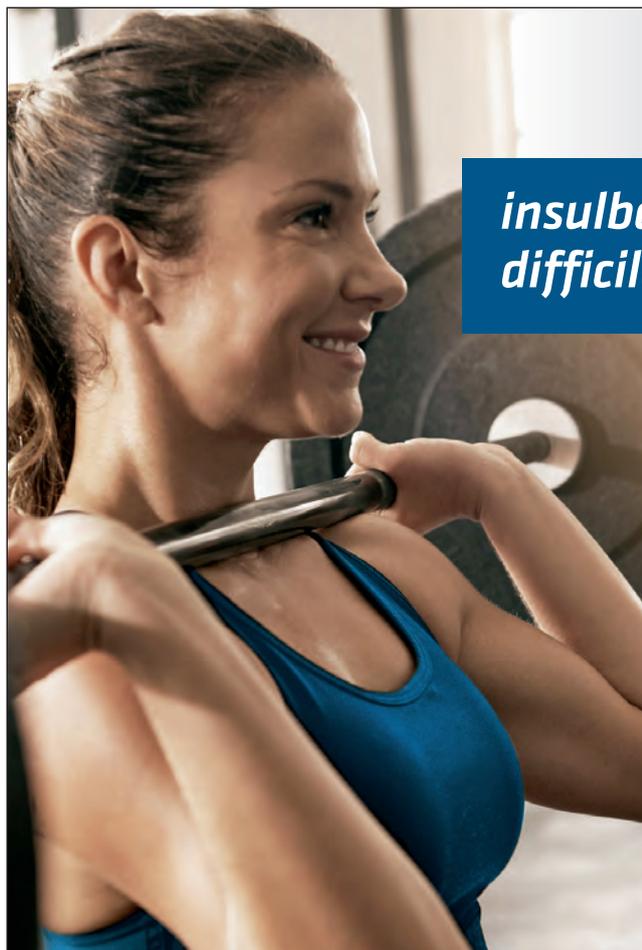
Du bel ouvrage en toutes choses

Et que les amoureux de volutes et de vitrail se rassurent : chez VOLMA, innovation et goût du bel ouvrage se côtoient chaque jour. « Certes, 80% des portes d'entrée présentent aujourd'hui un design contemporain. Mais notre mode de production au détail nous permet de répondre à des attentes toujours uniques. Et même si la porte est de plus en plus connectée et répond à des attentes sécuritaires prégantes, intégrant des systèmes de commande Bluetooth, de reconnaissance

d'empreintes... ces technologies sont situées à l'intérieur de l'ouvrant, libérant la surface extérieure pour toujours plus de créativité. Un atout indiscutable sur nos marchés, exclusivement orientés vers la porte d'entrée de maison d'architecte, secondaire, ou moyen-haut de gamme ».

Aujourd'hui, avec 30% de croissance, Franck Serrure semble conduire VOLMA vers un développement certain. Mais, en sportif averti, il sait qu'un match n'est jamais joué d'avance et qu'il faut "mouiller le maillot" jusqu'au bout. « Nous avons connu jusqu'à l'année dernière une période difficile pour financer notre croissance. Mais 2018 commence sous les meilleurs auspices et notre carnet de commandes est rempli pour plusieurs mois ».

Des raisons d'être heureux pour celui qui a fait sien la devise "chaque jour compte"... Chaque victoire aussi.



insulbar®

Ensinger 

insulbar® - Même les tâches difficiles sont résolues avec facilité.

Concevez vos systèmes de fenêtres, de portes ou de façades d'une manière aussi économe en énergie et en coût que vous et vos clients le désirent.

Nous vous facilitons la tâche et notre partenariat vous permet de bénéficier de notre expertise et de notre longue expérience dans le développement des barrettes isolantes personnalisées.

Découvrez-le maintenant sur: www.insulbar.de/fr



Ensinger GmbH · 71154 Nufringen
+49 7032 819 0 · www.insulbar.de/fr