

MENUISERIES

ECO MENUISIERS 37 : “On ne fait bien que ce que l'on connaît bien”

PROPOS RECUEILLIS PAR STÉPHANIE BUITEKANT



Toute l'équipe d'Eco Menuisiers 37

Comment rebondir quand on a été cadre dirigeant dans un grand groupe de menuiserie et que l'on a été licencié à la suite de la crise de 2008 ?

Demandez-le à Bruno Cotteverte. En 2010, suite au dépôt de bilan du groupe qui l'employait, il prend alors la décision de créer son entreprise en capitalisant sur son expertise en menuiserie. ECO-MENUISIERS 37 naît ainsi à Monts, à une vingtaine de kilomètres de Tours.

Rencontre avec cette personnalité inspirante, qui a su “embarquer” sur son navire Damien Viscardi, aujourd'hui Directeur Commercial et associé.

Pourquoi avez-vous décidé, il y a huit ans, de vous lancer dans l'entrepreneuriat ?

Bruno Cotteverte : En tant que professionnel de la menuiserie, je disposais d'une expertise reconnue dans le domaine et d'un réseau de fabricants qui acceptait de me suivre. Cerise sur le gâteau : ma femme souhaitait prendre part à l'aventure !

J'ai donc créé ECO-MENUISIERS 37 en la dotant d'un positionnement clair : la pose de fermetures de l'habitat, tous matériaux confondus, dans le domaine de la rénovation et ce, essentiellement auprès des particuliers. J'étais également persuadé d'une chose : que seuls des développeurs ou des gammistes français, qui travaillent sur des constructions françaises, disposent de toutes les connaissances nécessaires pour

recommander et poser les fermetures adaptées à chaque chantier. J'ai donc rapidement imposé, dans le choix de mes fournisseurs, un "Made in France" de bon aloi, positionnement auquel a été sensible l'ensemble de mes clients.

Comment avez-vous organisé votre développement commercial ?

B.C : Toute démarche agressive envers des prospects, comme le démarchage téléphonique ou le porte à porte est proscrite. Le bouche à oreille, l'entretien d'un réseau personnel, un formulaire de contact efficace sur mon site Web, ainsi qu'un système de parrainage invitant nos anciens clients à devenir prescripteurs de nos solutions, sont en revanche des méthodes qui démontrent toujours leur efficacité. Par ailleurs, mon premier recrutement a concerné un responsable commercial, devenu aujourd'hui Directeur Commercial, Damien Viscardi. Il a su s'imposer comme un pilier de l'entreprise et a naturellement évolué vers la fonction de Directeur Commercial. Avec ma femme, Isabelle LENAFF, nous sommes ainsi devenus, tous les trois, actionnaires à parts égales de l'entreprise.

Des valeurs spécifiques sous-tendent-elles votre démarche ?

B.C : La qualité « dans tous ses états » a toujours dicté la façon dont j'exerce mon métier. Depuis juillet 2018, nous sommes ainsi certifiés ASQ-SOCOTEC. Non seulement pour affirmer notre attachement à la qualité, mais, aussi pour répondre aux exigences de l'un de nos principaux fabricants partenaire, K-LINE, qui nous proposait de porter son enseigne « Experts Rénovateurs K-LINE » dans notre département, à condition d'être certifiés ASQ-SOCOTEC. Démarche à laquelle nous avons immédiatement adhéré... pour le meilleur, puisque durant le second semestre 2018, nos ventes Aluminium ont enregistré une hausse de 35% grâce à ce partenariat.

Vos efforts dans la recherche de la qualité absolue sont-ils reconnus ?

Nous sommes extrêmement bien évalués sur les sites où les clients

peuvent donner leur avis et noter leurs prestataires. Avec Internet, le marché et sa dynamique ont évolué. Le commentaire d'un client insatisfait peut avoir une incidence fondamentale sur les ventes de l'entreprise qui ne lui aura pas fourni la qualité de la prestation attendue. Même si cette dernière conserve bien sûr un droit de réponse, ce qui est écrit est écrit et les revers de bâton peuvent être violents. C'est pourquoi, depuis la prise de contact téléphonique, jusqu'à la pose, en passant par le métrage, notre démarche tente de s'inscrire dans un cercle vertueux. Nos métresseurs sont des métresseurs professionnels et nos poseurs suivent des formations régulières sur la pose de l'ensemble de nos produits. De la même façon, nos métresseurs sont réellement des professionnels spécialistes de la prise de mesures, et non des commerciaux s'adonnant à l'exercice de façon parfois un peu aléatoire. Parce qu'on ne fait bien que ce que l'on connaît bien, chacun de mes collaborateurs est expert dans son métier.

Votre succès est-il lié à d'autres facteurs que la qualité ?

B.C : Le fait de rester dans le domaine de la fermeture de l'habitat est une démarche qui s'est avérée gagnante. Beaucoup de confrères ont succombé aux charmes des sirènes de l'isolation, de la pose de placo... mais se sont dispersés et ont pris le risque de mal faire.

Par ailleurs, depuis l'an dernier, nous avons élargi notre offre aux stores et pergolas. Cette diversification est déjà un succès commercial.

Enfin, nous proposons de plus en plus à nos clients des solutions connectées, dédiées à la fermeture de l'habitat, notamment l'offre K-LINE Smart Home®. Les personnes attachées à leur patrimoine aiment de plus en plus échanger avec leur habitat. L'an dernier, sur environ 500 chantiers, nous avons posé une cinquantaine de boîtiers permettant cette interactivité. Et la demande est croissante.

Quelles sont vos perspectives d'avenir ?

Nous surfons sur une tendance ascendante et allons donc nous

agrandir. Nous prévoyons de doubler la surface de notre showroom et de nos bureaux. Cela nous offrira la possibilité de présenter, entre autres, nos solutions connectées. Nous allons aussi développer un bureau d'études dédié aux maisons neuves « haut de gamme », pour lesquelles nous pouvons proposer des solutions sur-mesure. Nous allons enfin accroître la visibilité de notre second showroom à Amboise et renforcer notre proximité avec les particuliers résidant plus à l'Est du département.