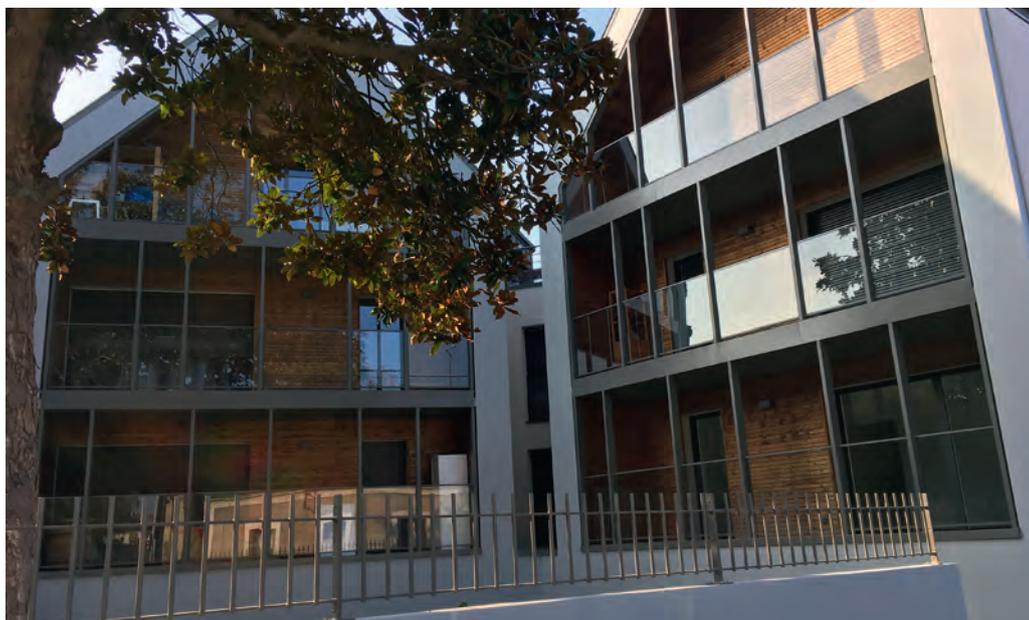


RENCONTRE

SN Mounier, Le sur-mesure comme état d'esprit

RÉALISÉ PAR STEPHANIE BUIEKANT



Depuis 2014, William Mathieu gère la société SN Mounier située en région Tourangelle. Spécialisée dans la création et la pose de menuiseries aluminium, ainsi que dans la pose de menuiseries PVC, la société, intégrée au Groupe SOFIP, ne cesse de se diversifier pour répondre aux besoins d'un marché presque exclusivement local. Rencontre avec ce gérant, fier d'avoir doublé son chiffre d'affaires en cinq ans.

portrait

L'Echo de la baie : Quel était le profil de SN Mounier lorsque vous en avez été nommé gérant le 1er avril 2014 ?

William Mathieu : SN Mounier existe depuis 1962. Créée par Pierre Mounier, c'était à l'origine une société spécialisée dans la fabrication de brouettes et ouvrages en serrurerie. Elle s'est par la suite spécialisée en menuiserie et a renforcé son expertise en serrurerie. Reprise par le fils du créateur, elle sera vendue une première fois en 2008, puis reprise en 2014, par le groupe local SOFIP, spécialisé dans tous les types de travaux du bâtiment. La société SOFIP apporte à SN Mounier une assise et une notoriété importantes pour développer de nouveaux marchés. Herculea,

entreprise également fondée par le groupe, agit en un maître d'oeuvre et réparti à l'ensemble des six sociétés du Groupe des missions s'intégrant dans le champ de leurs compétences.

Pourquoi avez-vous décidé d'assurer la gérance de cette entreprise lorsque l'occasion s'est présentée, en 2014 ?

W. M. : Mon père avait lui-même une entreprise de serrurerie aluminium. Je suis donc né dans le milieu du bâtiment et, de fait, il m'a toujours attiré. Après avoir longtemps travaillé dans l'entreprise familiale, j'ai collaboré pendant quatorze ans avec une structure locale qui déployait ses activités dans la menuiserie bois et PVC. J'exerçais des

fonctions commerciales auprès des particuliers. Puis, en 2014, lorsque j'ai eu connaissance de cette opportunité, je me suis senti légitime pour me porter candidat. Bruno Poilpré, Dirigeant de la SOFIP, ne s'y est d'ailleurs pas trompé en me nommant gérant de SN Mounier.

Pour quelles orientations commerciales avez-vous opté depuis votre arrivée ?

W. M. : Pour des questions à la fois commerciales et de recherche constante d'optimisation des compétences de mes équipes, je refuse de me spécialiser dans un créneau qui serait peut-être trop segmentant au niveau local. C'est la raison pour laquelle SN Mounier répond aujourd'hui à des demandes en rénovation et en neuf, à la fois en aluminium et en PVC. Nous sommes ainsi en mesure de concevoir et de poser tous les types de fenêtres et de serrureries, à la fois dans de gros chantiers de type tertiaires, mais aussi dans des chantiers plus industriels, qu'il s'agisse de logements collectifs ou de maisons de particuliers, spécialement réalisées par des architectes. Nous pouvons aussi intervenir pour des commerçants qui souhaitent refaire leur vitrine ou créer des verrières dans leurs espaces intérieurs. Nous nous adaptons ainsi à chacun des projets qui nous sont confiés et sommes réellement animés d'un état d'esprit « sur-mesure », justifiant notre positionnement marché dans le moyen-haut de gamme. Ce parti-pris optimise notre temps passé en SAV, quasi nul sur l'ensemble de nos réalisations.

Comment se structure votre équipe ?

W. M. : Aujourd'hui, plus d'une vingtaine de collaborateurs participent au développement de SN Mounier. Outre notre bureau d'études composé de chefs de projets aluminium, PVC et deviseurs, nous recensons quatre serruriers, trois aluminiers, sept poseurs, ainsi que du personnel administratif. Tous ont totalement joué le jeu de l'investissement total lors de la reprise de l'entreprise par SOFIP en 2014. D'un peu plus de 2 millions d'euros en 2014, notre chiffre d'affaires

a dépassé les 4 100 000 euros en 2018. Nous l'avons donc doublé en cinq ans et ils ont amplement pris part à ce succès.

Pouvez-vous nous citer quelques réalisations exemplaires de votre savoir-faire ?

W. M. : Dans le domaine de l'habitat collectif, nous collaborons, entre autres, avec le Groupe Quatropromotion dans la pose de fenêtres et de serrureries d'une résidence neuve à Tours. Nous avons également conçu et posé les garde-corps des dix-sept étages lors de la réalisation de la Tour Lumière. Pour l'IUT de Tours, nous refaisons toutes les façades, ainsi que la fabrication et la pose de l'ensemble des fenêtres, la globalité du chantier représentant un chiffre d'affaire de plus d'un million euros. Et pour des particuliers, nous pouvons citer nombre d'exemples récents, concernant notamment la création et la pose de verrières, qui connaissent aujourd'hui un intérêt croissant.

Un succès que vous partagez avec certains partenaires ?

W. M. : Oui, spécialement avec notre gammiste aluminium, WICONA, qui nous fournit les outils nécessaires à la réalisation de nos profilés. Avec le temps, une relation de confiance s'est établie. Par ailleurs, leurs très bons produits nous garantissent une absence totale de SAV, ce que nous apprécions toujours dans la mesure où le gain de temps est, in fine, considérable. Même remarque, d'ailleurs, pour EMAPLAST, notre partenaire gammiste PVC. Je me souviens par exemple, d'un chantier à Blois, réalisé il y a trois ans. Nous devions changer 160 fenêtres dans une résidence, en milieu occupé. Nous n'avons pas enregistré la moindre réclamation suite à notre intervention. Une collaboration donc efficace et une rentabilité assurée.

Dans ce contexte très positif, quels sont vos projets de développement ?

W. M. : En 2020, nous allons déménager dans des locaux que nous faisons construire à Notre-Dame-d'Oé. En

effet, nous avons besoin de place pour entreposer nos profilés et accueillir notre outil de production en profilés aluminium, constamment remis aux normes. Par ailleurs, nous réalisons aujourd'hui un chiffre d'affaires de 800 000 euros auprès des particuliers. Notre ambition est d'atteindre le million l'année prochaine.