

INTERVIEW

La feuille de route d'Hélène Roux, Présidente du Groupe AluK

PROPOS RECUEILLIS PAR STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ



Hélène Roux, Présidente du Groupe AluK.

En seulement 7 ans d'existence, la société AluK, concepteur et distributeur de systèmes de menuiseries aluminium pour les professionnels, a connu de nombreuses évolutions tant au sein de son organisation (humaine et matérielle), que dans son offre de produits et de services. Ces phases de changements accompagnés d'investissements importants, ont positionné AluK comme un acteur de référence d'envergure internationale sur le marché de la menuiserie aluminium.

Rencontre avec sa Présidente, Hélène Roux.

Bref retour aux origines d'AluK

Les différentes acquisitions du Groupe Valindus dirigé par Jean-Christophe Vidal-Revel et sa sœur Cécile Sibertin-Blanc à partir de 2008 et le rapprochement des équipes d'Alutechnie et d'Elmaduc en 2013 ont donné naissance à la société AluK qui hérite d'un savoir-faire de plus de 60 ans dans la conception et la fabrication

de profils aluminium, tant sur le marché du neuf que celui de la rénovation, résidentiel ou non. Des valeurs fortes constituent ainsi son ADN : proximité, réactivité, accompagnement client et développement de produits qui laissent une part belle à l'innovation. Pour appuyer son développement, AluK France bénéficie du soutien du Groupe AluK qui lui apporte à la fois, sa vision stratégique globale, son expertise

métiers et sa maîtrise des différents marchés. L'Europe (France, Italie, UK, Belgique, Pays-Bas) représente 80% des volumes du Groupe AluK (dont 20% sont réalisés en France) et l'Asie (Moyen-Orient, Inde, Chine, et Singapour) représente les 20% des volumes restants. Le Groupe AluK compte désormais 700 collaborateurs dont 120 en France. C'est en 2014 que la mission de piloter le Groupe AluK est confiée à Hélène Roux qui décide de la stratégie du Groupe et assure la coordination de l'activité marketing et R&D entre les différentes Business Units.

Quels sont, selon vous, les atouts majeurs du Groupe AluK qui ont contribué au succès que l'on connaît en moins de 7 ans ?

Hélène Roux : Le Groupe AluK doit son fort développement à ses valeurs intrinsèques. Il bénéficie d'un actionnariat familial et il a tenu toutes ses promesses : consolider, sans aucune arrogance, les valeurs qui l'ont constitué : la proximité client, les valeurs humaines, l'enthousiasme et la simplicité. L'humain est au cœur de toutes ses préoccupations. C'est aussi un Groupe qui donne la chance aux jeunes collaborateurs de s'épanouir dans les fonctions auxquelles ils aspirent, en leur donnant les moyens d'y parvenir.

Quels sont les défis auxquels vous êtes confrontés ?

Hélène Roux : D'une BU à l'autre, notre approche marché est unique et répond à la demande et aux besoins locaux. La plupart des Business Units d'AluK étaient à l'origine des entreprises familiales et possédaient un héritage considérable de compétences et de produits. Mon rôle consiste à mettre en œuvre notre stratégie de groupe, auprès des BU, et à promouvoir les meilleures pratiques et processus pour développer notre activité et notre marque, le tout uniformément. Chaque unité peut donc adapter ses actions pour soutenir son propre marché. Nos opérations se développent grâce à la flexibilité locale impartie et à la convergence de la mission de groupe. C'est vraiment un travail d'équipe. De ce fait, je

passe beaucoup de temps à parcourir les différentes entités d'AluK pour rencontrer les équipes.

Quelle est votre feuille de route pour les 5 prochaines années ?

Hélène Roux : D'une part, nous avons la volonté de structurer notre approche Marché en trois catégories distinctes. Celle de « l'Industrie » afin d'accentuer notre accompagnement auprès de nos clients industriels de la fenêtre en leur apportant des solutions qui leurs sont dédiées, celle de « l'Habitat » afin d'entourer les fabricants, les artisans et les poseurs dans leur activité, et, enfin, celle qui concerne l'activité dite « Chantier » que nous souhaitons développer en mettant notamment à la disposition des prescripteurs de nouveaux outils marketing. Des interlocuteurs dédiés à chaque marché assureront ainsi un accompagnement personnalisé selon la cible identifiée afin d'apporter des solutions spécifiques, en réponse à des problématiques propres à nos clients qu'ils soient industriels, artisans, fabricants ou architectes.

D'autre part, partant du constat que la consommation d'énergie dans le secteur du bâtiment représente 40% de la consommation d'énergie et des émissions de CO₂, il y a donc de nombreuses opportunités à saisir en termes d'économie d'énergie et d'innovations. Grâce à la recherche et aux efforts de notre R&D, AluK a l'objectif de fournir des produits alliant performances et confort, tout en soutenant les économies d'énergie et en réduisant les émissions de CO₂. En termes d'innovation, nous proposerons au marché une nouvelle génération de produits qui répondront aux enjeux de demain tout en intégrant de nouvelles fonctionnalités et de nouveaux designs. Production d'aluminium recyclé, réduction de notre empreinte carbone, intégration des solutions en domotique, intégration de leds sur nos produits ou encore, apporter un design minimaliste en accord avec les tendances du marché : tout cela fait partie de nos préoccupations et donc de notre feuille de route. Nous souhaitons adapter l'ADN de l'entreprise aux évolutions

du marché tout en tenant compte des enjeux environnementaux. Le Groupe AluK a la chance de bénéficier d'un engagement fort de ses salariés. Ils ont déjà prouvé à maintes reprises qu'ils étaient capables de se mobiliser massivement sur les nouveaux projets...