

PORTRAIT

Pierre Tisseau : “Pas un PDG, un entrepreneur”

TEXTE : STÉPHANIE BUIEKANT



Pierre Tisseau, PDG de Rénoval. © Rénoval

Quadrupler le chiffre d'affaires de l'entreprise familiale, faire le tour du monde avec femme et enfants... Pierre Tisseau aime aller vite. Aller vite... et bien ! Une hyperactivité qu'il sait cependant gérer pour mettre ses compétences au service du développement du Groupe Rénoval, mais aussi pour s'engager aux côtés des jeunes. Rencontre avec ce passionné de sport automobile qui sait aussi lever le pied pour échanger et partager.

“Ce n'est pas parce qu'on est “fils de” que notre avenir est tout tracé. Reprendre l'entreprise familiale doit procéder d'un choix, pas d'une obligation”. C'est dans cet état d'esprit que Pierre Tisseau, à l'âge de 25 ans, décide de rejoindre son père et son frère Damien chez Rénoval. “Après des études dans une école de commerce à Bordeaux et trois ans dans un grand groupe électroménager en tant que commercial terrain, j'avais besoin de relever un nouveau défi”. Coup du destin : en 1998, la société familiale a besoin de compétences comparables à

celle de Pierre Tisseau. Son père et son frère lui proposent le poste. “J'accepte la proposition que je vois comme un défi et pas nécessairement comme le cours logique des choses”.

Le “paquet cadeau” à 25 ans !

Deux mois après son intégration, le frère aîné de Pierre Tisseau quitte l'entreprise. “Mon père était déjà dans une dynamique de départ en retraite. Je me retrouve donc seul aux commandes de l'entreprise qui, à l'époque génère un

chiffre d'affaires de 8 millions d'euros et recense près de 80 collaborateurs. Un beau paquet cadeau qui, loin de m'inquiéter, me stimule". Au début des années 2000, Rénoval développe deux activités : la conception et la fabrication de vérandas et de menuiseries spéciales en aluminium. Dès le début de sa mission, Pierre Tisseau remet en question la pertinence de la vente directe pratiquée par l'entreprise. "Nous intervenons directement chez les particuliers pour poser nos vérandas ou menuiseries. Quand le client habitait à proximité de l'entreprise, cela se gérait très bien. Mais quand il fallait intervenir à plus de 200 km, l'organisation devenait complexe. J'ai donc rapidement revu le circuit de distribution de nos produits. J'ai ainsi développé l'activité B to B avec des revendeurs qui sont devenus des partenaires, puis des concessionnaires. Aujourd'hui, 97% de notre activité en vérandas passe par des professionnels".

Un besoin vital d'entreprendre

Depuis ce changement de dynamique, l'activité de Rénoval ne cesse de se déployer. La preuve en 2002, avec la création ex nihilo d'une nouvelle structure : Rénoval abris de piscine. "Depuis cinq ans, Rénoval abris de piscines connaît une croissance exponentielle. Nous sommes passés d'un à six millions d'euros de chiffre d'affaires. Notre objectif pour les sept ans à venir, est d'atteindre les douze millions d'euros. Pour ce faire, nous allons mettre l'accent sur le marketing à destination du grand public et des piscinistes et allons proposer un nouveau produit, alternative à la bache classique de piscine ou aux volets roulants". Même dynamique de développement pour l'activité vérandas et menuiseries spéciales. "Pour les vérandas, nous poursuivons notre stratégie de recrutement d'autres concessionnaires. Par ailleurs, nous lançons une activité de fabrication en marque blanche, destinée aux revendeurs souhaitant distribuer nos vérandas en leur nom. Enfin, pour l'activité menuiseries spéciales, nous communiquerons sur des produits qui sont relativement mal connus, comme des menuiseries coupe-feu ou des châssis spécialement adaptés au domaine hospitalier, mais aussi à l'industrie

agro-alimentaire". Hyperactif, Pierre Tisseau n'en oublie pas pour autant l'importance de la famille. Et quand il peut mettre son esprit d'entrepreneur au service de valeurs familiales fortes, il n'hésite pas. "Mon frère a quitté Rénoval pour des raisons professionnelles. Mais nous sommes en très bons termes. C'est pourquoi nous avons racheté ensemble l'entreprise Woodéal, que Damien dirige aujourd'hui. Il s'agit d'une structure située en région nantaise, spécialisée dans les extensions de maisons en ossature bois." Une initiative illustrant parfaitement le besoin de créer, tout en calculant le risque. "Je ne me vois pas comme le PDG de Rénoval, mais comme un entrepreneur. Un homme de terrain, qui prend des risques. C'est mon adrénaline. C'est à cela que je fonctionne"... Des risques cependant bien pesés, Pierre Tisseau s'entourant de Directeurs pour chacune de ses entités, à qui il laisse toute latitude pour gérer l'opérationnel.

La main tendue, une priorité

Bienveillant et pragmatique dans sa vie professionnelle, Pierre Tisseau ne l'est pas moins dans sa vie personnelle. "Pour moi, c'est aussi cela l'esprit de famille. De la bienveillance et de la solidarité. C'est sans doute pour cela que je prends activement part à certaines instances professionnelles comme au CJD ou à l'APM". Mais Pierre Tisseau, c'est aussi le fondateur de l'association Cholt'aide, permettant à des jeunes en grandes difficultés sociales et scolaires, de retrouver des perspectives d'avenir. "Adossés à la Fondation des Apprentis d'Auteuil, nous nous engageons, avec cinq autres entrepreneurs locaux, pour prendre des jeunes en stage et les rapprocher du marché du travail".

Et quand il n'est ni au bureau, ni au sein des nombreuses associations qu'il fréquente, cherchez du côté des circuits. "Entre amis, nous pratiquons la course automobile et surtout l'endurance. Je retrouve l'adrénaline, le plaisir d'aller vite... mais toujours dans le partage".