

# Fermeture Econ'Home : Une ambition nationale

PAR STEPHANIE BUIEKANT

INTERVIEW

## DAVID GESTIN

Créateur et dirigeant de Fermeture Econ'Home



David Gestin, créateur et dirigeant de Fermeture Econ'Home.  
© Fermeture Econ'Home

Bientôt dix ans que l'entreprise Fermeture Econ'Home rayonne dans la région Lyonnaise... et, plus généralement en Rhône-Alpes. Mais l'enthousiasme de son fondateur, David Gestin, ne s'arrête pas là. Le trentenaire le dit sans détour ni complexe : "Nous souhaitons devenir le numéro un dans la conception et la pose de menuiseries". Il faut dire que les planètes semblent alignées depuis plus de deux ans pour la société dont la croissance fait des envieux. Rencontre avec son dirigeant, qui s'autorise à voir loin et haut.

### **Pouvez-vous nous décrire votre parcours ?**

Après un cursus universitaire en économie-gestion et quelques années d'activité salariée dans le commerce, j'ai pris la décision de me tourner vers l'entrepreneuriat, et en particulier dans le domaine de la menuiserie. J'ai toujours été attiré par le côté technique des produits, et la menuiserie représentait pour moi l'alliance parfaite entre technicité et haute valeur ajoutée. C'est donc assez naturellement que je

me suis auto-formé sur les méthodes de vente, mais aussi sur les aspects plus techniques de la profession de menuisier, comme la réalisation de métrés et toute la fabrication des différents produits de fermeture du bâtiment.

### **Comment vous êtes-vous développé ?**

Si notre siège social, qui est également notre showroom, se situe à Vaulx-en-Velin, nous avons rapidement souhaité adopter une stratégie de

développement en créant de nouveaux points de vente. Ainsi, dès 2017, nous avons ouvert une deuxième agence près de Brignais, pour adresser tout le Sud de Lyon. A la demande de nos clients et de nos commerciaux, une troisième agence, dédiée à notre clientèle du Nord de Lyon, a vu le jour dans la foulée.

Côté produits, notre gamme est assez large. Outre la conception et la pose de fenêtres en PVC, aluminium et bois, nous développons notre activité en proposant, des stores bannes, stores intérieurs, volets roulants,

battants, orientables, portails, portes de garage, portillons... Nos clients sont exclusivement les particuliers. Nos chantiers s'inscrivent donc dans la rénovation de l'habitat individuel. Outre la qualité de nos produits, notre valeur ajoutée réside principalement dans la réactivité de notre SAV, ainsi que notre capacité à créer en interne des produits sur mesure. Cela justifie également l'élargissement de notre offre à trois autres produits, également conçus et installés par nos poseurs internes : la pergola bioclimatique, la véranda, et la climatisation réversible. Ce dernier produit représentant d'ailleurs 25% de notre chiffre d'affaires. Notre croissance a été reconnue, puisque l'an dernier, nous nous sommes positionnés au deuxième rang dans le classement des entreprises qui se sont le plus développées. Au niveau européen, nous occupons le 79<sup>e</sup> rang sur 500 et, sur le plan international, le 500<sup>e</sup> sur 1 000.

Pour parvenir à ces résultats, nous déployons une stratégie plurielle. Nous entretenons tout d'abord des relations très régulières avec nos anciens clients. Dès que nous enrichissons notre gamme d'un nouveau produit, nous réalisons plusieurs actions de communication à destination de cette cible. Nous programmons également des opérations de parrainage, permettant à nos anciens clients de devenir prescripteurs de nos produits et prestations. Enfin, nous disposons d'une importante force de vente composée de 25 vendeurs qui se déplacent chez les clients et prospects et assurent la qualité de la prestation. Rien d'étonnant à cela puisque nous formons quasi exclusivement nos collaborateurs en interne. Dans la mesure où nous traversons une période de développement très rapide, tous ont la possibilité d'évoluer rapidement au sein de l'entreprise et de se responsabiliser. Une tendance haussière qui se confirme pour les prochaines années.

#### **Justement, quelles sont vos ambitions à moyen terme ?**

En juin 2021, nous avons implanté une nouvelle agence près de Villefontaine, pour adresser tout le département de l'Isère. Nous poursuivons cette logique d'expansion territoriale, puisque, dès

septembre prochain, nous allons ouvrir une autre agence en Isère, près de Grenoble, et une autre, dans le Nord de Lyon, près de Châlon-sur-Saône. Preuve de notre souhait d'étendre notre présence au Sud de la France, une agence sera également implantée à Marseille. Et à moyen terme, nous désirons rayonner sur l'Ardèche. Enfin, lorsque nous aurons structuré cette nouvelle desserte géographique, nous nous lancerons dans la nouvelle phase de notre développement : le niveau national, grâce à la création d'une marque en franchise.

Ces ambitions sont soutenues par le constant enrichissement de notre offre produits. Nous allons en effet proposer la création et la pose de panneaux photovoltaïques. Ce produit s'inscrit en totale cohérence au sein de notre gamme, complétant les volets, ou les stores car chacun permet de réaliser des économies d'énergie. Ici aussi, nos clients vont être nos meilleurs ambassadeurs car tous vivent en habitat individuel, donc susceptibles d'être intéressés par ce produit.

#### **Envisagez-vous de recruter de nouveaux collaborateurs ?**

Cela est essentiel pour accompagner notre croissance. Nous sommes d'ailleurs à la recherche active de nombreux profils. Qu'il s'agisse de compétences très techniques, notamment dans la pose, mais aussi des personnes aux compétences administratives, comptables et commerciales. A vos CV !



#### **Econ'Home, c'est :**

- Une PME de près de **50 salariés**,
- **4,3 millions** de chiffre d'affaires en 2021
- Un **doublement du chiffre d'affaires** chaque année,
- Le **79<sup>e</sup> rang sur 500** en termes de croissance du chiffre d'affaires au plan national en 2021,
- La **500<sup>e</sup> place sur 1 000** au classement des entreprises européennes ayant obtenu la meilleure croissance du chiffre d'affaires en 2021,
- Plus de **50 postes ouverts en 2022**, non seulement dans la pose, mais aussi dans le domaine administratif et commercial.