

# Amélie Lagache Robillot :

## "Le matin, je me lève pour mes équipes"

PAR STÉPHANIE BUIEKANT

INTERVIEW

### AMÉLIE LAGACHE ROBILLOT

Directrice Générale d'Aludoor



© Aludoor

Voilà seize ans qu'Amélie Lagache Robillot a rejoint Aludoor, entreprise familiale, créée par son père Yvon Lagache, en 2002. Depuis deux ans, elle en assure la Direction générale. Une fonction qui ne s'est pas toujours imposée comme une évidence pour cette hyperactive qui place l'humain au cœur de sa mission de dirigeante. Rencontre...

Chez les Lagache, un bon manager doit comprendre avant d'entreprendre. Ceci pour être en mesure de faire preuve de créativité et de résoudre les difficultés quand elles se présentent. C'est dans cet état d'esprit qu'Yvon Lagache crée la société éponyme en 1981, près d'Epernay, en pleine campagne

Champenoise. Et c'est dans ce même état d'esprit qu'Amélie, sa fille, l'a rejoint il y a seize ans. "Après une double formation en comptabilité et force de vente, j'avais acquis une première expérience professionnelle en tant que commerciale dans une agence de communication locale. Mais j'avais envie d'autre chose. Je

ne me sentais pas à ma place sur le terrain, en prospection. Il me manquait la créativité et le besoin de remporter des succès au sein d'un collectif". Quand son père lui propose alors de rejoindre l'entreprise, il la prévient cependant. "Je n'allais pas immédiatement intégrer le service Marketing. Il me fallait faire mes preuves avant, dans tous les autres !". Une stratégie qui s'avère payante. Après six ans à arpenter de long en large l'atelier, Amélie arrive au marketing en connaissant parfaitement tous les produits et leurs process constructifs. "Production d'une porte de garage, peinture, fabrication d'un portillon, d'une quincaillerie, mise en place de la logistique... aucune étape ne m'est aujourd'hui étrangère. C'est pourquoi je pense être parfaitement en capacité de soutenir "mes hommes", comme je les appelle. L'objectif n'était pas d'être parachutée au Marketing en tant que "fille de", mais de connaître chaque poste pour gagner en légitimité et en crédibilité. Mission accomplie !".

#### **De la nécessité de l'empathie**

Avant d'être aux commandes de l'entreprise en 2021, Amélie expérimente déjà le management de l'équipe de production depuis près de huit ans. "Nous enregistrons à l'époque un important turn-over et nous devons impérativement le stabiliser, car la qualification de nos hommes était précieuse si nous voulions confirmer notre croissance". "Or, les collaborateurs actuels éprouvent un besoin accru de reconnaissance, d'empathie. Ils veulent être considérés, valorisés, ressentir l'importance de leur mission au sein de la globalité de la chaîne de production et de valeurs. Mon père m'a donc laissé la main sur le côté managérial et nous avons tous rapidement constaté que les choses changeaient... Le turn-over a cessé, les qualifications se sont développées en interne... et le fondateur en a été le premier ravi !". Aujourd'hui encore, Amélie Lagache Robillot ressent une immense fierté envers ses équipes. "Ensemble, nous avons fait grandir Aludoor en préservant l'image que mon père a souhaité lui

donner. Chaque matin, je me lève pour mes équipes, parce que je sais que de nombreuses familles vivent grâce à notre activité. C'est pour elles que je me dépasse".

#### **Une nécessaire expansion géographique et technologique**

Unie par les mêmes valeurs, "l'équipe Aludoor" entend désormais tutoyer les sommets. "Pour les cinq années à venir, priorité est donnée à notre développement dans le Sud-Loire. En effet, pour des raisons historiques, Aludoor s'est surtout fait connaître dans le Nord-Loire. Nous avons mis beaucoup d'énergie dans la structuration d'une équipe investie de notre confiance, prête à développer encore plus son implantation dans le Sud de la Loire. Ainsi, à partir de septembre 2023, nous allons déployer notre stratégie de développement, qui nous permettra aussi d'accompagner de manière très proche notre force de vente dédiée. Nous aurons alors la possibilité d'accompagner davantage nos clients, non seulement en termes de pose, mais aussi d'aide à la formation de leurs équipes et d'explications produits, ceci pour maintenir notre développement, tel que nous l'avons toujours connu". L'amélioration de l'outil de production s'impose également comme le corolaire de la croissance de l'entreprise. C'est pourquoi un plan de développement du parc machines et d'amélioration continue va débiter en mai prochain.

Résolument intégrée dans le bassin d'emploi Champenois, Amélie Lagache Robillot est membre du BNI local. "Nous échangeons nos bonnes pratiques entre employeurs de la région. C'est ainsi que j'ai, par exemple, pu surmonter mes problèmes de recrutement. Aujourd'hui, en responsabilisant chaque manager, je recrute toute personne chez qui je détecte un véritable potentiel et un intérêt pour le secteur industriel. Après avoir suivi avec le responsable d'équipe une formation de trois mois, j'interroge ce dernier et me fie à son ressenti concernant la nouvelle recrue. Une façon souple de recruter une équipe

compétente et soudée, dépositaire du savoir-faire et des valeurs qui ont toujours fait le sérieux et la qualité haut de gamme des produits Aludoor... pour encore longtemps j'espère !".