

SÉBASTIEN PILET, ALUMAINE, VEZINS

De la porte anti-pince-doigts à la porte pare-balles



Alumaine

2 Rue de l'industrie - 49340 Vezins
02 41 28 35 92

www.alumaine.fr

E-mail : contact@alumaine.fr

PDG : Sébastien Pilet

Activité : fabrication de menuiseries spécifiques en aluminium

Effectif : 7 personnes

C.A. : 1 million d'euros

Membre du Centre des Jeunes Dirigeants d'entreprise depuis 2013

▶ Découvrez l'interview vidéo sur le site www.anjoueco.fr

En 2015, Sébastien Pilet crée Alumaine à Vezins. L'entreprise est spécialisée dans la fabrication de menuiseries spécifiques en aluminium. Son maillage commercial régional devrait lui permettre de devenir la référente dans ce domaine.

De formation commerciale, Sébastien Pilet âgé de 43 ans a acquis ses premières expériences au sein d'entreprises de menuiserie telles que Millet et l'Armoricaïne de Menuiserie. Cet entrepreneur dans l'âme crée STB en 2005 sur le créneau de la maison en ossature bois dont il assure la commercialisation. Attiré par la menuiserie, il souhaite se lancer dans la production. « *Mais comme on dit dans le métier, n'ayant pas les doigts coupés, je n'étais pas menuisier de formation* ».

Sébastien Pilet décide, en 2009, de racheter la menuiserie Boutin à Vezins (renommée cette année Concept & Menuiserie). Grâce à son personnel qualifié, il peut gérer la production en plus de la commercialisation. L'entreprise intervient pour les travaux de menuiseries intérieures et extérieures pour les maisons individuelles, les architectes et les chantiers sur appels d'offres privés et publics. Avec une force commerciale accrue, elle se développe, notamment sur la vente aux particuliers. Mais l'offre s'adresse à la maison standard et l'entreprise ne peut satisfaire les demandes de plus en plus spécifiques des architectes. La réponse à cela est la création d'Alumaine en 2015, installée près de son unique client de l'époque, Concept & Menuiserie.

Très vite, Alumaine est sollicitée par quelques artisans locaux, confrontés eux aussi à une demande croissante pour ces produits spécifiques. Les industriels de la filière ne pouvant répondre qu'à 80 % de la demande des clients, complémentaire, Alumaine assure les 20 % restants.

• • •

« De l'envie et de vraies compétences en menuiserie sont indispensables. »

• • •

S'appuyer sur des compétences

« *Nous fabriquons ce que les autres ne veulent pas faire, des menuiseries de très grandes dimensions, de toutes les couleurs, des portes anti-pince-doigts pour les crèches, des portes PMR, pare-balles, coupe-feu, bombées, repliables... Notre bureau d'étude examine chaque demande pour concevoir le produit correspondant à l'exact besoin du poseur* » explique le dirigeant.

La fabrication des menuiseries nécessite un investissement sur les savoir-faire et l'humain plus que sur le matériel. « *De l'envie et surtout de vraies compétences en menuiserie sont indispensables. Plutôt que des opérateurs en menuiserie, nous employons des menuisiers qualifiés qui doivent être en mesure de s'approprier chaque ouvrage* ». Le nombre de salariés devrait doubler d'ici la fin de l'année afin de pouvoir faire face à la croissance de l'entreprise. La fabrication s'accompagne d'un grand soin apporté au tri des déchets, plastique, verre, carton, bois, papier, et plastiques.

Un maillage commercial pour accroître ses marchés

L'entreprise souhaite assoir sa notoriété sur le secteur de la menuiserie spécifique et accroître son activité vers les entreprises de menuiserie de la région, mais aussi au plan national. Un nouveau commercial prospecte les Pays de la Loire et la Nouvelle Aquitaine. Des agents commerciaux sont aussi présents sur les régions Auvergne-Rhône-Alpes et Paris.

Apprendre son métier de chef d'entreprise et le mettre au service de l'homme

Motivé par la transmission des savoirs et le travail en équipe, Sébastien Pilet est depuis 4 ans membre du Centre des Jeunes Dirigeants. « *Le CJD est l'école du chef d'entreprise. Recevoir et transmettre sont des valeurs fortes prônées par ce mouvement* ». Ce dernier propose des formations sur des disciplines variées, du business plan à l'analyse financière, en passant par le développement personnel ou la prise de parole en public. Sébastien Pilet les a suivies dans le but de se former pour ensuite retransmettre aux autres membres du CJD de Cholet. « *La transmission des savoirs passe aussi par l'apprentissage* ». L'entreprise forme deux apprentis menuisiers du CFA de la CCI de Maine-et-Loire.

Par ailleurs, Sébastien Pilet est membre d'OSERESO, un jeune club choletais regroupant une vingtaine de chefs d'entreprise et ayant pour objet l'échange et le partage de bonnes pratiques. ●

Christelle Gourronc