



© Photos-DR

En 2011, Alexandre Rémy (au centre, photo de gauche) reprend les Matériaux d'Antan, une entreprise aixoise spécialisée dans les éléments d'architecture en pierre et ferronnerie. Résultat : un chiffre d'affaires doublé et un export triplé.

LES MATÉRIAUX D'ANTAN

L'export, une évidence

L'entreprise les Matériaux d'Antan conçoit, réalise et commercialise des éléments d'architecture monumentaux pour parcs et demeures (fontaines, portails, toitures...). Depuis l'arrivée à sa tête d'Alexandre Rémy en 2011, elle développe aussi « une nouvelle gamme de lampes d'extérieur, très demandée, et fait du sur-mesure pour les clients qui fuient le standard ». Le jeune dirigeant a su insuffler une nouvelle dynamique à la société, sans en gommer le côté traditionnel. « C'est difficile de conserver une touche artistique et un savoir-faire artisanal avec des contraintes de délais souvent très courtes, admet-il. Il faut beaucoup de rigueur, un suivi quotidien des plannings et une relance perpétuelle des fournisseurs. » En deux ans, Alexandre Rémy a réussi le tour de force de doubler le chiffre d'affaires, embauchant un apprenti et une assistante au passage. Une évolution remarquable, due à un travail assidu – il travaille en moyenne 80 heures/semaine, 6 jours sur 7 – et au lancement de la nouvelle gamme. « Nous avons aussi eu la chance d'être repérés par des architectes prestigieux, qui nous

ont confié des chantiers hors norme. J'ai également initié un réseau de partenaires en France et à l'international. »

Une stratégie « opportuniste »

Pour cet ancien directeur de CCI International Doubs, l'export était une évidence. « Cette année, nous avons déjà triplé notre CA export, en particulier sur les USA. Certainement parce que le nombre de visiteurs étrangers (Américains, Australiens, Russes, Européens) est en hausse sur notre parc. » Alexandre Rémy se sert de son expérience de vie à l'étranger pour se mettre à la place de ces clients et anticiper leurs questions et leurs craintes. Il adapte aussi la qualité de ses produits (pierre de taille capable de résister au climat moscovite, par exemple), les dessins et même les couleurs. « Je n'oublie pas le coup de pouce de certains architectes et décorateurs d'intérieur, en particulier américains, anglais et danois, qui m'ont pris sous leur aile pour réaliser des projets en symbiose pour le compte de leurs clients. » Le dirigeant explique l'attrait de ses produits à l'étranger par l'emplacement de l'entreprise. « La Provence bénéficie d'une

image très positive dans l'imaginaire de nos clients export. Nous surfons sur ce cliché pour la première prise de contact. » Les Matériaux d'Antan marquent l'essai en misant sur la qualité et la tenue des délais. Mais aussi en innovant en permanence, Alexandre Rémy projetant de lancer une nouvelle gamme de lampes basse consommation. « J'envisage de participer à des Salons à l'étranger. En attendant, j'entretiens mes réseaux et je saisis les opportunités quand elles se présentent. » Gros bémol : Alexandre Rémy est le seul à parler plusieurs langues étrangères dans l'entreprise. À ce titre, il gère la totalité des dossiers export, hors logistique des expéditions. Il ambitionne donc d'embaucher un commercial bilingue pour partager les dossiers France et export. « Je reste prudent, tempère-t-il. Je sais que nous restons tributaires du taux de change, de la concurrence de l'Espagne et de l'Italie, de l'image de la France dans le monde... » En attendant, Alexandre Rémy a été couronné Talent de la création d'entreprise, catégorie Artisanat et Commerce, dès 2011, année où il a repris Les Matériaux d'Antan.

Marjolaine Desmartin