



# Atulam : une aventure humaine



La société artisanale créée dans les années soixante emploie, aujourd'hui, 80 personnes et réalise un chiffre d'affaires de dix millions d'euros.



## Atulam défend le patrimoine

L'entreprise est engagée dans une opération de partenariat avec la fondation du patrimoine dans la région Limousin. Cet organisme a pour vocation d'aider les collectivités ou les particuliers à valoriser leur patrimoine (pas forcément historique). « Il s'agit de les conseiller et de les aider pour des travaux de rénovation, indique Xavier Lecompte. Nous nous retrouvons parfaitement dans cette démarche qualitative de rénovation, notamment dans la collaboration avec les architectes des Bâtiments de France, qui sont pour nous des prescripteurs forts ».

> L'aventure d'Atulam commence à Jarnages, petit bourg creusois, en 1965. Jacques Jarroir crée les Menuiseries Marchoises, une entreprise individuelle spécialisée dans les produits fabriqués à base de bois, fenêtres, portes, meubles et agencement. En 1974, la société est transformée en SARL et prend la dénomination sociale Atulam, atelier d'usinage lamifié.

En 1991, Philippe Jarroir, qui a pris la succession de son père, choisit d'assurer la pérennité d'Atulam en cédant l'entreprise à Isofrance Fenêtres, spécialisée dans le domaine de la rénovation et disposant de sept magasins à Paris, trois à Lyon (Rhône), un à Rouen (Seine-Maritime). Cette opération peut apporter des débouchés commerciaux à Atulam, qui produit, désormais exclusivement, des fenêtres en bois sur mesure. Malheureusement, cinq ans plus tard, précisément en 1996, Isofrance Fenêtres connaît des difficultés et souhaite se séparer de son outil de production.

C'est à ce moment que les destins de Xa-

vier Lecompte et d'Atulam se croisent. Cet ancien chef des ventes, directeur commercial dans un cabinet de conseil parisien, désireux de devenir chef d'entreprise, est informé de la situation d'Atulam. Le candidat repreneur visite tout, les magasins, l'entreprise, les ateliers. « J'ai été immédiatement séduit par l'outil de production et la qualité des produits fabriqués, raconte-t-il. Et puis c'est aussi une histoire d'homme et de rencontre avec un très bon responsable technique ». L'affaire est conclue et Xavier Lecompte rachète Atulam (21 salariés, 1,45 millions d'euros de chiffre d'affaires), « une belle société qui, toutefois, a tout à faire au niveau commercial ».

## Reprise gagnante

Le nouveau propriétaire présente un projet d'entreprise basé sur deux axes principaux : créer de nouveaux produits et démarcher de nouveaux clients afin de ne plus dépendre d'un seul donneur d'ordre. Il met en place un management emprunté aux valeurs du rugby (respon-



sabilité, solidarité, esprit d'équipe, prise d'initiative, communication). Rapidement, les employés lui font confiance. Même chose pour les banquiers qui lui apportent leur soutien, en dépit d'un trou de trésorerie de trois millions de francs. En moins de six mois, le nouveau dirigeant ramène la société à l'équilibre ; au bout de deux ans, il reprend son indépendance.

Dès lors Atulam prend son envol. Dans un premier temps, la société fait évoluer son offre, formalise les tarifs, édite des documents commerciaux et participe, pour la première fois, au salon Equip'Baie. « *Nous y avons trouvé nos premiers clients et nos premiers commerciaux* », se souvient Xavier Lecompte. L'entreprise artisanale, plutôt monoproduit s'ouvre, rapidement, à l'industrialisation des process, tout en conservant les gages de qualité traditionnels, double enfourchement ou utilisation d'essences de bois nobles, par exemple. De même, son développement s'est toujours fait autour des hommes qui ont su évoluer avec l'entreprise. « *Nous nous appuyons sur une politique d'embauche tournée vers les jeunes que nous formons en interne*, raconte Xavier Lecompte. *De plus, nous développons la polyvalence pour répondre à la complexité d'organiser une production de menuiseries, toutes différentes et uniques, et construisons notre réseau de distribution au fil du temps et des rencontres* ».

En 2000, la société, dont l'effectif atteint 40 personnes, agrandit sa surface de production pour faire face, à la fois, au boom du secteur de la rénovation et à la tendance écologique grandissante ; laquelle privilégie les matériaux nobles (bois exotiques) et les économies d'énergie. Elle fabrique, alors, 40 menuiseries par jour. Nouvelle extension des locaux en 2006. « *Cet investissement de 3,5 millions d'euros a servi au doublement de la surface couverte de l'entreprise ainsi qu'au renouvellement du parc machine*, poursuit Xavier Lecompte. *Pour répondre à la demande, Atulam devait renforcer l'industrialisation de son métier tout en conservant ses spécificités. En effet, le travail du bois nécessite une main d'œuvre importante* ». Ainsi, l'entreprise s'est, progressivement, orientée vers une production automatisée de



Xavier Lecompte

qualité grâce à l'agrandissement des locaux et à l'acquisition de quatre nouvelles lignes de production, usinage, montage, palettisation et peinture. « *Ces investissements vont permettre à Atulam d'augmenter sa capacité de production en la portant de 40 à 70 menuiseries par jour d'ici à la fin de l'année*, précise Xavier Lecompte. *Ils impliquent un accompagnement important en termes d'organisation, de production, de méthodes de management et de communication. Il faut, par ailleurs, un peu de temps pour voir l'effet positif de nos récents recrutements. Parallèlement, notre carnet de commande se remplit bien et allonge un peu nos délais. Mais je sais*



## Une gamme sur mesure la plus large du marché

- Quatre gamme de fenêtre, classiques à recouvrement avec ou sans battement central, traditionnelles à fermetures mouton et gueule de loup, à recouvrement ou à rive droite.
- Quatre essences de bois, le moabi, le chêne, le mélèze, le bossé.
- Tout type de finition, peinture, lasure, laque, bi-coloration.
- Toutes les formes, cintré, chapeau de gendarme, triangle, œil-de-bœuf.
- Toutes les dimensions (hauteur, largeur).
- Plusieurs épaisseurs d'ouvrants selon la gamme pour accueillir tous les types de vitrages (50, 56, 68 mm, ou copie d'existant).
- Une gamme de portes entièrement personnalisables.
- Des accessoires haut de gamme pour valoriser les menuiseries (volets intérieurs, croisillons, crémones en applique, espagnolettes, paumelles et fiches turlupe).
- Performances AEV, acoustique de haut niveau attestées par le FCBA.
- Performances thermiques permettant la défiscalisation sur toute la gamme.



Vue aérienne de l'usine

que, comme dans tous les sports et notamment le rugby que je connais bien, c'est le travail collectif de fond qui fait gagner !». D'autre part, Atulam change tout le système informatique, et met en place un système de traçabilité en interne qui a pour mission un précieux gain de temps.

Côté distribution, Atulam qui possède un magasin pilote à Guéret, commercialise ses produits auprès des poseurs et installateurs, indépendants ou membres de réseaux. « Historiquement, Atulam n'avait qu'un seul client, indique Xavier Lecompte. D'où la nécessité de développer le réseau de commercialisation en s'appuyant sur des agents multicartes déjà bien implantés localement. Des agents multicartes, très exigeants, en raison de la mise en concurrence directe des produits sur le marché. Ce qui constitue un véritable booster de développement ».

### Une communication revisitée

Outre une charte graphique complètement revue en 2006 avec l'agence de communication parisienne Almeria, Atulam soutient ses distributeurs avec des supports commerciaux (documentation portes, documentation fenêtres, tarifs papier), logiciels de gestion, notices et bons de commande, book de réalisations, newsletters, mallettes de présentation. Sans oublier les visites d'usine et la formation interne à la pose des menuiseries.

A cela s'ajoute un site Internet, en cours

d'évolution pour proposer, à l'avenir, deux accès distincts, l'un pour le grand public, l'autre pour les professionnels. En ce qui concerne la communication, Atulam fait peu de publicité et réserve ses actions de sponsoring à des actions sportives locales. En revanche, l'entreprise participe à de nombreux salons professionnels, nationaux comme Equip'Baie ; régionaux comme Artibat, Batimed, Aquibat, Norbat. Avec succès. « Les salons participent à notre développement, précise Xaxier Lecompte. Ainsi, lors de la dernière édition d'Artibat, nous avons enregistré d'excellents retours. Ce salon a même permis à notre agent de se lancer ». Reste les relations publiques sur lesquelles Atulam s'appuie pour développer son image auprès des particuliers.

Enfin le développement durable fait partie intégrante de la stratégie de l'entreprise. Ne serait-ce que par la matière travaillée : le bois. Ce n'est pas tout. Atulam travaille avec des fournisseurs de bois certifiés (exploitation de forêts durablement gérées), utilise des lasures et des peintures à base aqueuse et a recruté un responsable hygiène sécurité environnement il y a cinq ans.

## Export : répondre aux opportunités

Concernant l'export, Atulam n'a pas de stratégie affichée dans la mesure où le marché français reste largement à conquérir. Mais l'entreprise sait être réactive lorsque des opportunités se présentent. En témoignent quelques ventes en Irlande, au Luxembourg et dans le Maghreb.

## Repères

**Création :** 1965.

**Activité :**

fabrication de fenêtres et de portes en bois moyen et haut de gamme sur mesure.

**Chiffre d'affaires 2009 :**

10 millions d'euros.

**Effectif :**

80 personnes dont 60 en production (cinq recrutements d'ici à la fin de l'année).

**Site de production :**

Jarnages (Creuse).

**Magasin :**

un point de vente pilote à Guéret (Creuse)

**Capacité de production :**

60 menuiseries jour (septembre), 70 à la fin de l'année, une centaine d'ici trois ans.



Façade de l'usine

