

STORES ET FERMETURES À LILLE

Guermonprez, une saga de storistes

► Emmanuelle COUTURIER

Comment trois enfants peuvent-ils participer à développer une entreprise sur un marché très spécifique comme celui du store ? C'est le cas de la société Guermonprez, storistes lillois de père en fils, en pleine expansion.

“ Avoir une entreprise familiale n'était pas un projet de départ”, explique Jacques-Yves Guermonprez, le père. Il avait pourtant été lui-même commercial dans l'entreprise de son propre père, qui vendait déjà des volets roulants, puis des stores extérieurs à Marcq-en-Barœul jusqu'en 1975. Mais il a préféré créer sa structure propre, avec son épouse, en 1978 à Linselles, dans son habitation pour vendre aussi des volets roulants et des stores extérieurs. A l'époque, le couple ne propose que la vente de ces produits. La pose est sous-traitée. Le marché est d'abord celui des particuliers et des commerçants. Il est ouvert aux entreprises et aux architectes à partir de 1985. La gamme de produits est élargie aux stores intérieurs.

L'année 1990 est celle de tous les changements : l'achat d'un local rue Royale à Lille afin d'avoir une vitrine en ville, l'élargissement de la gamme aux portes de garages, aux rideaux métalliques pour les boutiques, et en 2000, aux portails. Un lien logique entre des familles de produits liées par la même idée de fermeture.

Entre-temps, la société grandit et embauche. La capacité commerciale est doublée par l'arrivée de Serge, le frère aîné. Il intègre la société en 1993. En 1997, c'est au tour d'Olivier, le second fils, de rejoindre l'entreprise en même temps qu'une secrétaire. En 2000, Julien, le troisième frère, arrive à son tour ainsi qu'une aide-comptable et un chef d'atelier. En 2002, pour mieux répondre au volume d'affaires qui augmente, une équipe de poseurs est intégrée

à la société. Guermonprez Stores et Fermetures va bien. “Malgré des années 1993 et 1996 difficiles, le chiffre d'affaires est en hausse constante. De 565 000 € en 1993, il est passé à 2,8 millions en 2006”, commente Julien Guermonprez. Il se répartit de façon équilibrée entre les particuliers (30%), les commerçants et entreprises (30%), et les administrations (30%), avec 40% de fermetures (rideaux et volets), devant 20% de stores intérieurs et 20% de stores extérieurs.



De gauche à droite, la famille Guermonprez devant le show-room de la rue Royale à Lille : Olivier, Serge, Jacques-Yves, Magali, Julien.

Une entente collégiale en famille. Un tel succès passe par une bonne organisation. Entre chaque frère d'abord. Tous de formation commerciale, avec chacun des expériences professionnelles différentes, ils se sont réparti les rôles naturellement selon leurs compétences et leurs affinités. Serge s'occupe de la gestion ►►►

CABINE D'ATELIER à partir de 1270€*

Cabines palettisables

Prix indicatif départ usine pour le modèle intérieur 2 x 2 m.

Déplacez la cabine palettisable à l'aide d'un chariot élévateur à fourches.

Tél 03 22 52 95 52 Cabine d'extérieur

ATELIERS DE VIGNACOURT
www.ateliersdevignacourt.com
Z.A. La Haute Cornée - BP 20001 - 80650 Vignacourt