

ALEXANDRE Vachet

L'audace tempérée

À 31 ans, il prenait la direction du plus grand groupe régional de négoce de matériaux. Troisième génération à succéder aux destinées d'Union Matériaux, Alexandre Vachet a, depuis, fait ses preuves. Discret, ce bosseur, hyperactif et déterminé, anticipe les évolutions du marché du bâtiment et construit le futur.

Il fait partie de la génération X, ces trentenaires qui ont vu le jour entre la fin du baby boom et le premier choc pétrolier. Mais contrairement aux adolescents qui ont grandi sur fond de crise économique, Alexandre Vachet a eu la chance d'évoluer au sein d'une entreprise familiale florissante, Union Matériaux, créée en 1922 à Montpellier par Jean Vachet, le grand-père, qui l'a transmise à son fils Pierre. « J'ai eu une enfance bercée par le rythme de travail de mes parents, se souvient Alexandre Vachet. Le soir, tous deux discutaient de la société ; je côtoyais les salariés et pendant les vacances, pour me faire de l'argent de poche, je portais des sacs de ciment... Je baignais déjà dans l'univers de l'entreprise ».

La passion en héritage

C'est à sa naissance en 1977 que décède le grand-père d'Alexandre. Tailleur de pierre, Jean Vachet a eu l'idée géniale d'importer des États-Unis le concept de menuiserie préfabriquée à une époque où il n'existe en France que du sur-mesure. Il crée à Montpellier Les Menuiseries Françaises (filiale du groupe Saint-Gobain depuis 1996), et en parallèle Union Matériaux, société spécialisée dans la distribution de matériaux de construction. « Mon grand-père avait la fibre d'entrepreneur. Il voyageait souvent et a dépensé beaucoup d'énergie pour sa société de menuiserie. À la fin des années 1960, il a transmis à mon père Union Matériaux, société un peu poussiéreuse qui manquait de dynamisme. Mon père lui a redonné ses lettres de noblesses, a assuré sa croissance en ouvrant des points de vente. Son ambition a toujours été d'en assurer la pérennité », raconte Alexandre Vachet, admiratif du travail accompli par un père qui est aussi son mentor. « Dans la vie, fais ce que

tu veux du moment que tu le fais bien », n'ont cessé de lui répéter ses parents. Attiré par les maths et le milieu économique, le jeune homme réussit un bac S avant de s'inscrire à un IUT GEA (gestion des entreprises et des administrations). « J'avais envie d'allier le théorique et le pratique. Cet IUT m'a donné des bases d'analyse économique puis j'ai choisi de faire une école de commerce à Toulouse. Là, j'ai approfondi mon attirance pour les organisations humaines tournées vers l'économie mais jamais en me projetant sur Union Matériaux. D'ailleurs, j'ai toujours fait mes stages dans d'autres entreprises » précise-t-il.

Esprit de liberté

À 24 ans, attiré par l'analyse financière, il s'envole pour un stage de six mois à la Société Générale à New York. Et c'est aux États-Unis que son destin va se sceller. Son père, dans la perspective de sa retraite, vient le voir et lui propose d'intégrer l'entreprise. Union Matériaux est alors leader sur son marché avec 15 points de vente en France. « Mon père m'a dit qu'il lui restait sept ans pour préparer sa succession et m'a demandé si j'étais intéressé. Il m'a conseillé de prendre mon temps avant de lui écrire une lettre expliquant ma décision. J'ai mis deux mois pour la rédiger. » Pour ce fils unique, la question de transmission, inévitable, se ▶

DANS LA VIE, FAIS CE
QUE TU VEUX DU MOMENT
QUE TU LE FAIS BIEN.

AUTO PORTRAIT

MA QUALITÉ

L'écoute

MON DÉFAUT

Vouloir aller trop vite, parfois.

MA RÉUSSITE

Insuffler un nouvel élan en assurant la pérennité de l'entreprise familiale.

MON ÉCHEC

Ne pas avoir créé Volum plus tôt.

MA DEVISE

L'« Union » fait la force (sourire).

► pose alors. « Cela m'a permis de faire une synthèse sur mon enfance, sur la vision que j'avais d'Union Matériaux, et sur la chance de continuer le travail de vie de deux générations. Et puis j'aime ma région et j'avais envie d'être un acteur de son développement », explique Alexandre Vachet qui finit par accepter la proposition de son père en 2001. L'intégration sera progressive, de façon à passer du temps sur les métiers stratégiques de l'entreprise. « Les postes clefs occupés dans l'entreprise le sont par des personnes autodidactes qui ont fait leur preuve et se sentent aussi investies que s'il s'agissait de leur entreprise. Mon père attendait la même chose de moi », estime Alexandre Vachet qui débute avec un poste de technico-commercial avant de graver les échelons. « Lorsqu'on sort d'une école de commerce, on nous persuade qu'on est les meilleurs mais en fait, on a juste une base... Surtout dans le milieu très autodidacte du bâtiment », analyse-t-il. En 2008, à tout juste 31 ans, mais fort de la légitimité acquise, il accède aux hautes fonctions d'une société qui emploie alors 290 salariés.

Garder les pieds sur terre

Dans le bureau du jeune dirigeant, un ballon de rugby posé sur une console témoigne d'un attachement aux valeurs de ce sport. Très accessible, Alexandre Vachet entretient une forte proximité avec ses salariés, approche très générationnelle d'une vie communautaire plus marquée qu'autrefois. « Notre plus grande valeur ajoutée, c'est le potentiel humain et je capitalise pour que les gens autour de moi se sentent bien ». Moins fileux que son père, le dirigeant a toutefois appris à tempérer la fougue de sa jeunesse. Trouver le bon timing dans ses prises d'initiatives lui a permis, un an après son accession à la direction, de porter l'entreprise vers nouveau cap avec le rachat d'une entreprise concurrente, Gervais Matériaux. « À cette époque, je me suis mis la pression car l'objectif était de préparer la croissance externe du groupe. En rachetant Gervais, nous sommes passés de 19 à 35 agences, pour un CA de 140 M€, mais il a fallu intégrer puis créer des synergies entre deux cultures d'entreprise très différentes. Dans le même temps, nous nous sommes pris de plein fouet la crise financière qui nous a obligés à nous

reconcentrer sur la rationalisation et la gestion des frais » rappelle Alexandre Vachet. « Alexandre a des valeurs fortes mais reste humble. Très porté sur les nouvelles technologies, il est pédagogue, aime fédérer ses équipes, et en même temps il sait faire confiance », souligne Carine Vidal, sa compagne depuis une dizaine d'années. Grâce à elle, le dirigeant a trouvé son équilibre et réussit à concilier vie professionnelle et vie privée – ils partagent la passion des voyages, du design et des sports de glisse (paddle, surf, wakeboard...).

Toujours un coup d'avance

Entrée dans l'entreprise en 2014, la jeune styliste graphiste a participé à la création de Volum, showroom innovant situé à Pérols (34), au pied du Liner. Inauguré en mars, ce concept, inédit pour le secteur et destiné aussi bien aux professionnels du bâtiment qu'aux particuliers, bouleverse les codes du négoce de matériaux. Le concept trottait dans la tête d'Alexandre Vachet depuis une dizaine d'années mais il l'avoue : « Sans Carine, nous n'aurions pu mener le projet à terme. Elle nous amène une vision autre que le pur produit, elle est très forte dans sa lecture des tendances. Elle nous oblige à dépoussiérer l'approche que nous avons de nos points de vente. » Parallèlement à Volum, classé meilleur concept de point de vente par le magazine *Négoce*, Alexandre Vachet a pris le pari d'investir dans une plateforme logistique à Vendargues (près de 8 M€ pour les deux sites). Le quadra a désormais l'ambition d'initier la bascule d'Union Matériaux dans l'ère digitale. « L'information étant aujourd'hui instantanée, nous devons accélérer les flux et intégrer des systèmes, via les smartphones, les tablettes, etc. qui ont une rapidité d'exécution absolue. Notre vocation, d'ici trois ans, est de pouvoir répondre en instantané aux besoins des clients ». Fier de son showroom, Alexandre Vachet ne cache pas son enthousiasme. « Pouvoir piloter une entreprise, définir les lignes de conduites, les caps, la stratégie, c'est quelque chose que je ressens au plus profond de moi ». ■

VALENTINE DUCROT

