



Menuiserie Lazer.

À l'assaut des grands chantiers

● Installée à Marseille, la Menuiserie Lazer intervient sur de grands chantiers de construction et de rénovation. Elle travaille ainsi depuis quatre ans sur la tour CMA-CGM.



Véronique Tcherkezian dans l'atelier de l'entreprise où est actuellement réalisée la future banque d'accueil de la tour CMA-CGM.

Travaux de reconversion de l'Hôtel-Dieu, centre hospitalier de Sainte-Musse dans le Var, tour CMA-CGM... L'actualité de la Menuiserie Lazer, qui a fêté ses vingt ans en 2010, est plutôt chargée. Il faut dire que l'entreprise se positionne sur la plupart des projets prestigieux de la région. Elle compte ainsi à son actif l'amphithéâtre du Palais du Pharo, le palais des congrès de la Safim, la salle du conseil du Grand port maritime de Marseille, le Grand théâtre de Provence...

«Nous sommes principalement positionnés sur le marché des professionnels et nous n'intervenons que ponctuellement pour des particuliers. La région marseillaise n'étant pas constituée d'une clientèle très aisée, nous nous sommes naturellement tournés vers les entreprises et nous avons construit notre image de chantiers en chantiers», explique Véronique Tcherkezian, qui avec son mari Richard, dirige l'entreprise. «Tout se déroule par phases. Nous avons eu une période au cours de laquelle nous avons réalisé les agences de réseaux bancaires. Nous avons notamment travaillé pour la Société Générale, la Caisse d'Épargne, la Lyonnaise de banque et le Crédit Agricole, pour lequel nous sommes également intervenus sur la construction du siège social à Aix-en-Provence», poursuit-elle. La menuiserie Lazer a ensuite enchaîné les salles de réunion, les amphithéâtres, les conservatoires de musique... «Aujourd'hui, nous nous sommes positionnés sur le secteur des hôtels haut de gamme. Nous avons travaillé sur le Radisson de Nice et sur deux établissements cinq étoiles à

Saint-Tropez».

Véronique et Richard à la tête de l'entreprise

L'entreprise, qui compte 45 salariés, est dirigée par le couple Véronique et Richard Tcherkezian. «Mon mari a créé l'entreprise en 1990. Son père était menuisier et il s'est orienté très tôt dans cette branche. Quand il a créé son entreprise, il souhaitait déjà faire de la "belle menuiserie" et il s'est intéressé à l'agencement de magasins. Les choses sont allées assez vite. Dès 1993, il emportait des marchés importants: le Palais du Pharo, le centre des archives d'outre-

mer à Aix-en-Provence... De mon côté, je travaillais dans la communication, la publicité, à Aix-en-Provence. Quand j'ai intégré l'entreprise en 1995, nous avons commencé par réaliser une plaquette où nous présentions certaines réalisations. Nous avons choisi de communiquer sur le design, ce qui était novateur pour une menuiserie industrielle. En terme d'image, cette initiative nous a permis de nous positionner sur des chantiers haut de gamme et de séduire notamment le secteur bancaire», commente-t-elle. «Nous avons crédibilisé l'entreprise. Notre tandem fonctionne bien et nous nous épanouis-

sons dans des tâches complémentaires. Il y a toujours une difficulté à être à la fois technicien et administratif. Il faut savoir s'investir sur des projets carrés et crédibles. Il ne faut jamais rêver...». En 2000, l'entreprise a quitté son site d'origine, boulevard Lazer, à la Caplette, à Marseille, pour s'installer en zone franche où, sur 3.000 m² de terrain, elle dispose de 2.000 m² de bureaux et d'atelier. «Nous avons toujours eu des difficultés à recruter du personnel de qualité. Les bons menuisiers sont rares. La zone franche a constitué une contrainte, mais nous avons su créer de nouveaux postes et

développer à la fois la production et les bureaux...»

Groupement d'entreprises

Une stratégie qui a conduit la menuiserie Lazer sur des chantiers de plus en plus importants. «Nous nous retrouvons sur des marchés où la part qui est réservée à notre activité est très importante. Pour l'hôpital de Sainte-Musse, notre lot représente ainsi 9 M€». L'entreprise s'est ainsi structurée et intègre aujourd'hui un large éventail de compétences. Pour aller plus loin, la menuiserie s'est associée à d'autres partenaires, notamment situés en région lyonnaise. «Nous avons cherché à nous associer en local. Mais c'est plus délicat. Nous nous retrouvons tôt ou tard en concurrence. Nous répondons conjointement et nous nous partageons le travail. En général, nous nous occupons de l'agencement et nos partenaires prennent en charge les portes et d'autres éléments en série. Ce sont des sociétés de plus grande taille, habituées aux chantiers importants. Nous sommes portés par l'ouvrage. Nous intervenons parce que le problème est technique et nécessite un véritable savoir-faire.»

Didier Gazanhes

MENUISERIE LAZER

Véronique et Richard Tcherkezian
42 salariés
CA: 7 M€
www.menuiserialazer.fr
04 96 15 11 11

ÉTAPES

1990

Création de la Menuiserie Lazer, boulevard Lazer à Marseille

1995

Véronique Tcherkezian rejoint l'entreprise

2000

L'entreprise déménage en zone franche dans le secteur de Saumay-Séon, à Marseille

2010

La menuiserie Lazer s'associe à deux autres structures et emporte des marchés de taille plus importante, dont notamment celui de la tour CMA-CGM et des hôpitaux Ambroise Paré à Marseille et Sainte-Musse, à Toulon

«La concurrence est locale et internationale»



Véronique Tcherkezian, directrice de la menuiserie Lazer

Votre profil est un peu atypique dans le secteur de la menuiserie industrielle. Vous vous positionnez sur d'importants chantiers. Vous êtes contraints de travailler via des appels d'offres ?

En effet. Nous sommes régulièrement consultés. Nous venons de refaire notre site internet et nous mettons l'accent sur ces marchés. Nous devons donc répondre et constituer des dossiers, ce qui est assez lourd. Nous avons une personne à temps complet qui planche sur les différents appels d'offres. Il faut établir des devis, présenter le profil de l'entreprise, expliquer sa structure... Il y a des dossiers

qui demandent beaucoup de travail et les résultats sont parfois injustes...

Quel est justement votre taux de retour ?

Actuellement, nous sommes à 1 sur 15. Il y a eu une période où nous étions plutôt sur du 1 sur 4. Mais, avec la crise, tout s'est compliqué. Nous sommes heureusement sauvés par notre profil...

Qui sont vos concurrents ?

Nous sommes confrontés à une concurrence locale et surtout internationale : des entreprises italiennes, allemandes... Surtout sur les dossiers des hôtels de luxe sur la Côte d'Azur où nous avons beaucoup de chantiers en cours.