

POUILLY-SUR-SAÔNE Trophée du bâtiment, catégorie artisan de l'année

Dumont et Bert remporte le trophée de l'artisan de l'année

La menuiserie Dumont et Bert, basée à Pouilly-sur-Saône, a reçu, lors des trophées de l'artisanat, celui de l'artisan de l'année. L'occasion de récompenser une entreprise qui a conservé des méthodes de travail à l'ancienne dans un atelier de menuiserie bois traditionnel.

« C'est vraiment une belle récompense. Cela montre que nous avons raison de travailler comme nous le faisons. C'est aussi une belle mise en avant de notre métier », se réjouit d'emblée Thierry Bert, gérant de la menuiserie Dumont et Bert. Spécialisée dans la fabrication et la pose de menuiseries extérieures (portails, volets, fenêtres...) et intérieures (portes, planchers, parquets, escaliers...), la SARL a élu domicile à Pouilly-sur-Saône depuis ses origines. Celle qui vient de remporter le trophée de l'artisan de l'année a été créée il y a un peu plus de 70 ans, après la Seconde Guerre mondiale par M. Bonnet.

Plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires

Sur les cinq dernières années, le chiffre d'affaires a sensiblement augmenté. « On se situe entre 1,6 et 1,7 million d'euros. Cette année, il devrait être stable. On a investi dans du matériel, dans une cabine de peinture (on a doublé sa surface)... et dans un show-room ». Spécialiste du sur-mesure, « nous avons toujours fabriqué nos menuiseries et on les fabrique encore », s'enorgueillit Thierry Bert. Un atelier de 550 m² est dédié à la fabrication des menuiseries. Ils aménagent également des boutiques et leur clientèle, essentiellement sur l'axe Dijon - Chalon, est composée à plus de 80 % de particuliers. « On a une grosse clientèle sur la Côte », dit-il. Mais Dumont et Bert répond également à certains appels d'offres des collectivités et des Monuments historiques.



Valentin Bert, 25 ans, a intégré l'entreprise en avril. Il est chargé d'affaires commerciales dans l'entreprise. Son père Thierry, lui, est gérant de Dumont et Bert. Photo LBP/Isabelle DECAUX

« La transmission de la connaissance est essentielle dans un monde en plein bouleversement. »

François Sauvadet, président du conseil départemental de Côte-d'Or



Ils ont notamment participé à la restauration de l'église de Saulieu, de l'église de Thoisy-le-Désert (« On a tout refait de A à Z »), du château de Saint-Romain... Dernier chantier en date : l'église Saint-Symphorien d'Époisses, inaugurée en avril après trois ans de travaux. Une restauration sous l'égide de l'Association nationale des

architectes des bâtiments de France et de la Drac (Direction régionale des affaires culturelles) Bourgogne-Franche-Comté. Dumont et Bert « s'est occupée de tout ce qui était boiseries. On a refait l'ensemble des planchers, réparé la chaire et son escalier, fabriqué des bancs, des estrades... Ce fut un gros travail ».

Développer la notoriété de l'entreprise

Avec l'arrivée, en avril dernier, du fils de Thierry Bert, l'entreprise a décidé de franchir un nouveau cap et de travailler à améliorer sa visibilité et sa notoriété. « L'entreprise a une force énorme : elle n'a jamais fait de publicité. Le bouche-à-oreille a toujours fonctionné et les gens venaient d'eux-mêmes... », souligne Valentin Bert, 25 ans, chargé d'affaires commerciales. « On travaillait un peu à l'ancienne », renchérit Thierry Bert, précisant qu'il a des clients avec qui il travaille depuis 35 ans. Mais, aujourd'hui, la fidélité n'est plus de mise... Les mœurs ont changé et Dumont et Bert, qui emploie une quinzaine de personnes, doit

s'adapter à la clientèle.

Créer de toutes pièces un show-room leur est apparu comme une évidence pour faire venir les clients et leur montrer leur savoir-faire. En cours d'installation dans une partie d'un bâtiment de stockage, cet espace de 65 m² devrait être opérationnel d'ici un mois. « Nous, on est des menuisiers. C'est notre force. On fabrique tout dans notre atelier et on va pouvoir aussi montrer ce que l'on sait faire », clament-ils. Outre le show-room, Valentin Bert entend développer l'aspect commercial ainsi que les relations avec la clientèle. « Tout est à faire. On n'a jamais communiqué, ni fait de portes ouvertes. On n'a pas de fichiers clients... On part de zéro », conclut-il.

Charlotte DELEY