



DÉCOR ALLIANCE
Distributeurs d'émotions

Rencontre avec Philippe POUJOL, Président du directoire de Décor Alliance

■ Quel a été votre parcours ?

Mon ADN professionnel s'est construit dans la **filière finition du bâti**. L'envie d'apprendre et les opportunités m'ont ainsi conduit à travailler dans des environnements grand public et professionnel, mais également dans l'industrie chimique du bâtiment et dans la construction. Ce qui est passionnant dans ces métiers c'est que tout le monde est à pied d'œuvre, sur le chantier.

■ Qu'est-ce qui a changé pour l'entreprise depuis l'opération de réorganisation capitaliste ?

Notre opération s'inscrit avec l'objectif de **transmettre l'entreprise des familles fondatrices** aux Dirigeants, Managers et Salariés qui la développent. Le nouvel équilibre traduit cette première étape avec une part significative du capital entre les mains de 33 % du personnel et des dirigeants. L'état d'esprit dans lequel nous travaillons a changé, car l'aventure est désormais partagée et populaire.

■ Quelles relations avez-vous tissées avec Normandie Participations ?

La relation s'est établie, avec Matthieu Rabeisen, dans la **confiance** et la **cohérence d'un projet commun**. La vision à long terme et des valeurs fortes m'ont convaincu. Normandie Participations représente également une signature de prestige et un écosystème de partage très intéressant.

■ Quelles sont vos ambitions pour Décor Alliance d'ici 5 ans ?

L'entreprise vise **3 enjeux** : franchir le cap des 100 millions d'activité, « **profitabiliser** » ses opérations, développer la qualité de vie de ses collaborateurs au travail. Ces cibles sont en cohérence avec la suite que

nous souhaitons écrire avec les familles fondatrices et nos partenaires au capital.

■ Avez-vous une anecdote à nous faire partager ?

Quinze jours avant le closing, je suis allé « chercher le sommet du Mont-Blanc ». Le service marketing m'avait fourni un drapeau aux couleurs de notre entreprise pour le hisser au sommet. Ils avaient vu les choses en grand : 2m² de toile de coton plombant doublé ! Il m'a sauvé d'une longue descente jusqu'à Saint-Gervais, en me servant de luge sur quelques glaciers. De l'avis général, Décor Alliance a largement tenu sa promesse de « **distributeurs d'émotions** ».

■ Avez-vous un conseil pour les personnes qui souhaitent reprendre une entreprise ou lever des fonds ?

Les conseils sont toujours délicats à distiller. Ils peuvent être justes dans un contexte et remis en cause dès l'année 1 d'une opération. Je resterais sur des fondamentaux comme bien connaître son dossier, cartographier sa route, faire monter des sponsors à bord, à l'image d'un marin qui se prépare à la haute mer.



Philippe POUJOL - au sommet du Mont-Blanc