

# Pramac

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Levage Manutention](#)

## 50 ans d'aventure familiale

hissée en 50 ans comme un spécialiste reconnu sur le marché des accessoires pour câbles. C'est également une aventure familiale, Sophie Georger Ménereau ayant repris les rênes de la PME à la suite de son père. Très engagée pour le dynamisme des entreprises vendéennes et le bien-être de leurs équipes, la dirigeante a mis également tout en œuvre pour que la société reste familiale et indépendante.

Pramac fête cette année ses 50 ans, mais aussi vos 30 ans à la tête de cette entreprise familiale ?

S. G-M. : Pramac a été fondée par mon père, Roger Ménereau en 1972. Alors dessinateur industriel et concepteur de serre-câbles plats duplex simplex, il a eu envie de lancer sa propre structure. Ils étaient deux au démarrage, avec une assistante commerciale. Créée en région parisienne, l'entreprise a été transférée en 1987 à Challans, en Vendée, suite au programme de décentralisation. Le nom Pramac reprend les initiales de « Pour Répondre Au Marché des Accessoires pour Câbles ». Notre métier est toujours d'importer, de stocker et de redistribuer auprès des fournisseurs industriels et quincailleries des accessoires pour câbles et chaînes, ainsi que des colliers de serrage. En ce qui me concerne, j'ai repris la tête de l'entreprise, en 1992, lors du décès brutal de mon père. J'avais 23 ans.

Cette reprise, dans un univers très technique et masculin, était une évidence pour vous ?

S. G-M.: Effectivement, on ne peut pas dire qu'il y a trente ans, le métier de la quincaillerie était très ouvert aux femmes et encore moins aux jeunes femmes ! Je n'ai eu que le week-end pour savoir si je décidais de reprendre ou pas l'entreprise. Je faisais des études de langues étrangères appliquées au commerce international. Mon frère était, lui, dans la restauration. A travers mes études, j'avais fait de la comptabilité, de la fiscalité, du droit, du marketing. Donc j'avais une vague notion d'un peu tout. Ca ne suffit pas mais c'était plus logique que ce soit moi. Je me sentais aussi une responsabilité morale vis-à-vis des cinq salariés de la société. Pramac réalisait à cette époque un chiffre d'affaires de 11,5 millions de francs.

Comment se sont passés les débuts ?

S. G-M.: Comme je n'avais que 23 ans, ma mère, Elisabeth, a repris avec moi, en tant que P-dg, pour donner cette image d'un adulte expérimenté à la tête de l'entreprise. Notre premier souci a été de comprendre comment fonctionnait la société, sur tous les postes. Il a fallu s'imprégner de tout un tas d'informations et de la logique des secteurs d'activité. Par exemple, le fait de travailler avec des tarifs bruts sur lesquels on appliquait des remises relativement importantes m'a paru très surprenant. Mon premier réflexe a été de mettre en place un tarif net pour tout le monde, avec un pourcentage de réduction dans le cas de volumes importants. On m'a immédiatement fait remarquer que si je faisais cela, j'allais faire couler la boîte rapidement ! Je ne l'ai donc pas fait et effectivement, ce n'était pas une bonne idée... Le décryptage de tous ces codes-là est ce qui m'a semblé le plus compliqué au départ. En fait, avec ma mère, nous avons beaucoup fonctionné au bon sens, en demandant à notre entourage de nous expliquer et de nous réexpliquer quand on ne

comprenait pas.

La phase de transition a duré deux bonnes années. Quand un dirigeant décède du jour au lendemain, la problématique est aussi de sécuriser les relations avec les clients, les fournisseurs, les partenaires comme les banques que nous avons dû rencontrer et rassurer, voire en trouver d'autres.

Quelles ont été vos premières décisions ?

S. G-M.: Pramac s'appuyait sur sept VRP multicartes. La première chose qu'on a faite, c'est de remplacer les VRP multicartes qui réalisaient très peu de chiffre d'affaires par deux technico-commerciaux maison. Recruter deux personnes, alors que nous étions en pleine reprise et dans un contexte de crise internationale, était un challenge. Finalement, je pense que c'était un bon choix, cela nous a permis de développer les ventes en gagnant de nouveaux clients. J'ai découvert dans les documents de mon père qu'il avait le projet de doubler le chiffre d'affaires en deux ans. Au final, on a réalisé cet objectif en quatre ans. Donc, j'étais assez satisfaite de mes choix.

Quelles ont été les grandes étapes qui ont jalonné ces années ?

S. G-M.: La croissance du...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la  
revue](#)