



Isabelle Lars – Les compagnons du vent

La société Les compagnons du vent est spécialisée dans la ventilation chez les particuliers et professionnels. « On adapte aux besoins et au budget. » Ce sont des installations sur mesure de traitement d'air par exemple. On développe beaucoup la partie particuliers. Il n'y avait pas de spécialistes pour la rénovation. Nous sommes les seuls de la région à être spécialisés dans ce domaine. Au départ nous travaillions chez les professionnels puis nous nous sommes développés chez les particuliers avec notre marque : Les compagnons du vent créée cet été. Nous communiquons beaucoup. Nous serons par exemple présents dans différents salons comme le salon de l'habitat.

Peux-tu décrire ton parcours en quelques mots ?

Je viens de la banque puis j'ai travaillé avec mon mari Marc dans une entreprise d'étanchéité sur un marché public et industriel. On a revendu l'entreprise il y a 4 ans. Marc a fait une pause et moi j'ai travaillé dans l'industrie navale pendant 2 ans avant que Marc détecte le potentiel de la ventilation. On codirige l'entreprise. Lui se charge de la partie technique et des chantiers et moi je de la partie commerciale.

Nous avons 4 techniciens sur le Finistère et le Morbihan et un projet d'embauche.

Aujourd'hui nous sommes 3 dans les bureaux, Marc, Anaïs, alternante en communication et moi. Nous aimerions d'ici 3 ans avoir une dizaine de personnes.

•Quelle définition ferais-tu de ton métier ?

On veut apporter de la confiance et un service de qualité. Nous sommes des professionnels et très vigilants. Nos techniciens sont bien choisis et nous interroge nos clients afin de toujours améliorer nos prestations. Nous avons de très bons retours.

Quelles sont les qualités essentielles pour exercer ce métier.

Il faut des compétences techniques (pour ne pas vendre du vent), une bonne relation avec le client, être précis dans ce que l'on propose. L'enthousiasme est également un plus et une qualité qui ne me quitte pas.

•Y a t-il une journée type ?

Je m'occupe de beaucoup de choses mais je suis généralement derrière mon téléphone à répondre aux clients. Le premier contact est le plus important. C'est à ce moment là que nos clients vont oui ou non avoir envie d'en savoir plus sur nous. Je suis à la disposition des clients : devis, comptabilité, communication...

•Quelles sont tes passions ?

Le voyage!

Nous aimons partir avec nos enfants, avec un sac à dos en Thaïlande, en Birmanie ... Découvrir le monde. Il y a quelques années nous voyagions en camping car à travers l'Europe. Ce qu'on aime par-dessus tout, c'est sortir des sentiers battus, chercher le soleil.

Projets pour 2020 ?

Nous sommes en pleine création des compagnons du vent. Nous souhaitons être reconnus et recommandés par nos clients et continuer de développer notre entreprise.

Pourquoi avoir choisi de rejoindre EFFICIA?

Efficia permet de rompre l'isolement, sortir, rencontrer du monde, demander conseils et se nourrir des autres. De plus, ce réseau permet de mettre en perspective notre métier et être dans l'échange tout en faisant des affaires et travailler sur la notoriété de la société. Nous passons toujours de très bons moments avec les membres.

