



# Interview de Sébastien CARRILLO

## Animateur technique Natilia

### Quel est votre parcours ?

Je possède un parcours atypique puisque je ne suis pas issu d'une formation scolaire dans le bâtiment. Après un Bac STI Génie Mécanique, un DUT en Génie Mécanique puis une licence professionnelle en alternance en CMAO (Conception mécanique assisté par ordinateur), j'ai décidé de me réorienter dans le bâtiment c'est pourquoi j'ai suivi une formation professionnalisante pour devenir conducteur de travaux. Suite à un stage chez A.S.T Groupe pour découvrir les métiers du bâtiment, j'ai eu l'opportunité de remplacer un métreur. Environ un an et demi plus tard, j'ai pu évoluer au poste de Responsable Etudes et Produits et encadrer l'ensemble des métreurs CMI dans leur gestion de travail et du temps, le suivi et la création de nouvelles procédures... J'assistais également la Direction générale dans la gestion et la négociation des prix d'achat de matériaux du Groupe et de la bibliothèque d'articles pour tous les centres techniques. Après avoir passé à nouveau environ un an et demi à ce poste, j'ai souhaité devenir conducteur de travaux afin d'accéder à mon souhait initial et compléter mes savoirs techniques et pratiques car jusque là je n'avais pas beaucoup abordé le terrain ; j'ai donc été propulsé surveillant de travaux pendant 3 mois environ avant de passer conducteur de travaux définitivement.

### Quelles sont vos missions en tant qu'animateur commercial du réseau Natilia ?

Avant toute chose, mon rôle est de transmettre aux franchisés l'ensemble des moyens techniques mis en œuvre par A.S.T Groupe pour la réussite de leur entreprise et accompagner durablement notre relation contractuelle en veillant aux intérêts quantitatifs et qualitatifs de chacun.

Plusieurs missions me sont demandées :

- Avant le recrutement du candidat, la réalisation (automatique) d'une étude du marché local dans la zone pressentie afin d'analyser les contraintes techniques, d'identifier les sous traitants potentiels, etc.
- La formation du candidat sur notre savoir-faire, les métiers du bureau d'études et la construction, ainsi que la mise à jour des supports pédagogiques et l'accompagnement du franchisé dans son parcours académique.
- L'assistance des franchisés lors du lancement des premiers chantiers (métrés, marges, commandes et marchés de travaux, contrôles de la méthodologie de construction NATILIA...)
- Le management quotidien des franchisés (soutien, disponibilité, coaching, animation opérationnelle et médiation...)
- La mise en place de réunions régionales afin de favoriser le bon développement du réseau (lorsque ce dernier commencera à se développer)
- La mise en place d'audits fréquents (plusieurs fois par an) afin de contrôler les chantiers, l'organisation, le cahier des charges NATILIA, les normes...
- La réalisation de « reporting »
- Tenir le rôle de relai technique entre les franchisés et le franchiseur.



# Interview de Sébastien CARRILLO

## Animateur technique Natilia

### Qu'est ce qui vous motive dans ce challenge ?

Ce nouveau challenge est motivant à deux niveaux :

Dans un premier temps, s'investir dans un projet de maisons environnementales à travers un réseau de franchises proposant la construction d'habitats plus sains, économes, répondant aux nouvelles attentes des clients, est particulièrement motivant.

Dans un second temps, travailler avec des chefs d'entreprise (les franchisés) impliqués par un challenge novateur est une grande source de motivation. Ces derniers sont constamment demandeurs d'améliorations et d'évolutions afin de répondre au mieux aux attentes de leurs clients. Mon rôle est donc d'orienter les franchisés et leur apporter les meilleures offres commerciales.

### Qu'est ce qui vous a intéressé dans ce challenge ?

J'ai toujours aimé relever les défis et pour moi, celui-là est de taille : la mise en place d'un réseau de franchise au niveau national sur un concept novateur et pionnier.

Le lancement d'un réseau de franchise est un nouveau métier qui commence pour A.S.T Groupe. Participer à sa création, à son développement et à sa pérennité est pour moi un honneur et un facteur de motivation important. Cette nouvelle perspective me donne l'opportunité de mettre en application tout ce que j'ai pu acquérir au cours de ces dernières années chez A.S.T. La mise en place d'un réseau tel que NATILIA va me permettre de découvrir et d'apprendre de nouvelles formes de management, d'organisation, de travail, de relations humaines et de savoir-faire.

Ce challenge permet à A.S.T Groupe de se projeter rapidement vers « *les maisons de demain* », c'est-à-dire proposer aux primo-accédants une maison à haute performance énergétique abordable par le plus grand nombre. Le réseau Natilia va permettre au Groupe de se diversifier sur le marché de la maison individuelle et de prouver qu'il est à l'écoute du marché et des enjeux environnementaux.



# Interview de Sébastien CARRILLO

## Animateur technique Natilia

### Comment va se dérouler le lancement et le développement du réseau ?

Pour débiter, l'offre Natilia va être intégrée aux catalogues de ventes A.S.T Groupe par le biais de succursales A.S.T Groupe présentes dans les régions de Lyon, Chalon sur Saône et Roanne.

Le but est de commencer à commercialiser le produit avant même que les premiers franchisés ne soient installés et ainsi commencer le développement de la gamme de maisons ossature bois.

Le lancement du réseau de franchise est déjà en cours et nous commençons tout juste à monter des projets avec plusieurs *futurs franchisés*.

Nous avons analysé précisément les zones d'implantation stratégiques au niveau national, en fonction du potentiel de construction de maison. Nous communiquons fortement sur le développement de ce nouveau réseau au travers de nos sites Internet ([www.ast-groupe.fr](http://www.ast-groupe.fr) et [www.maison-natilia.fr](http://www.maison-natilia.fr)) et de la presse spécialisée afin d'attirer des candidats potentiels, souhaitant devenir gérant d'une entreprise de construction avec la volonté d'intégrer un groupe et de participer à la vie d'un réseau.

Le recrutement est assez long car il nécessite une analyse parfaite du candidat et de sa zone d'implantation. En effet, le « *bon choix* » est primordial pour la vie et l'image d'un réseau et du franchiseur...

Une fois que le candidat commence à se mettre en place, une formation intensive de plusieurs semaines lui sera dispensée sur les métiers techniques et commerciaux afin qu'il puisse gérer en autonomie son entreprise. Lors de ses premières ventes, l'animateur commercial l'assistera dans ses premières démarches de même que l'animateur technique l'accompagnera lors de ses premières ouvertures de chantiers afin de vérifier que tout se passe bien pour ses premiers pas techniques.

Chaque candidat bénéficiera de cette formation et de cet accompagnement à ses débuts puis sera suivi plusieurs fois dans l'année afin d'être conseillé et bénéficier du panel de services proposé par les Métiers de Natilia. Les animateurs auront pour rôle de faire vivre le réseau (association de franchisé, groupes de travail, réunions, séminaires...) en créant une relation entre le franchiseur et les franchisés, débouchant ainsi sur une collaboration étroite visant le même but : le succès !