

LA CROIX

Article publié par Elise Descamps le 18 décembre 2017 sur www.la-croix.com



Cécile Cantrelle / Alsapan

A la tête d'Alsapan depuis trois ans, après sa mère, ses oncles et son grand-père – le fondateur de l'entreprise –, Cécile Cantrelle, 38 ans, a hérité de la fibre entrepreneuriale de la famille. Depuis son arrivée, elle a développé de nouvelles gammes de plans de travail et revêtements de sol – stratifié, vinyle, parquet – mais a aussi résolument mis le cap sur l'export.

Salons spécialisés à Dubaï, Las Vegas, Shanghai, Bruxelles, recrutement de commerciaux... d'importants moyens ont été investis pour conquérir de nouveaux marchés. Après l'Espagne, la Pologne, la Turquie, l'Italie ou encore la Belgique, les sols d'Alsapan s'appêtent à répondre aux besoins de l'Amérique du Nord, de l'Angleterre et de la Chine.

« *La concurrence, sur des produits de qualité au design actuel et avec des techniques de pose sortant du lot, n'est pas très forte* », se félicite la présidente de cette société alsacienne aux 800 salariés, qui a reçu le soutien de Bpifrance et réalise déjà 235 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont 40 % à l'export.

Ingénieur en génie civil, Cécile Cantrelle avait auparavant roulé sa bosse dans un bureau d'étude spécialisé dans l'étanchéité et s'était spécialisée dans les énergies renouvelables. C'est en 2010 que l'entreprise familiale l'appelle, d'abord comme ingénieur d'affaires, jusqu'à en devenir la présidente.

Avoir passé un an aux États-Unis, à 18 ans, sa dernière année d'études au Canada l'a préparée à être à l'écoute des tendances mondiales. « *L'export reste un travail de longue haleine, car il faut d'abord donner confiance, alors que je suis quelqu'un d'impatient !* », indique-t-elle. Son projet du moment : embarquer dans sa vision toutes les forces vives de la société, par un vaste plan de communication interne.

Élise Descamps