

COMPTE RENDU DU 19 FEVRIER 2026

Présents 21

Avant de passer la parole à notre hôte, Maxime Fillère, nous avons refait un point sur :

- Le veto d'un nombre conséquent à l'adhésion d'Alexandra Lucchini, Harmonie Mutuelle. Beaucoup se sont exprimés pour expliquer leur choix mentionnant le fait qu'elle n'a pas dit ce qu'elle pouvait apporter au club et le doute sur son propre réseau. Il a été évoqué qu'il serait intéressant à l'avenir de préciser à nos invités de dire ce qu'ils viennent chercher dans notre club et ce qu'ils peuvent y apporter.
- Certains membres vont pouvoir réadhérer au club en mars. A ce sujet, Kelly nous a fait part de son souhait de basculer sur Monistrol sans garder son adhésion au Puy. Nous avons donc 2 places disponibles.

Maxime Filière et sa sœur Elodie nous ont en ensuite présenté leur entreprise.

Maxime nous reçoit aujourd'hui à Saint germain Laprade, à la sortie d'Espaly, ses locaux précédents étaient à la Renaissance à Chadrac, près du Lidl.

L'entreprise a été créée en 1938 par l'arrière-grand-père. Maxime et sa sœur sont donc la 4ieme génération et ce depuis 2020. Elodie est la présidente et Maxime le directeur général. Ils forment une équipe très complémentaire où Elodie va surtout gérer la partie administrative, déco, et la gestion des peintres. Maxime s'occupe plus de la partie commerciale et la plâtrerie.

En plus de ce binôme, l'équipe compte :

- ✓ 1 secrétaire administrative
- ✓ 2 apprentis (dont 1 a été reconnu 3ieme meilleur ouvrier de France peinture)
- ✓ 5 peintres/ tapissierie
- ✓ 5 plaquistes

Le nouveau local est situé dans le bâtiment que le grand-père avait fait construire mais était destiné qu'à du stockage. Il a donc été entièrement renouvelé avec une partie bureaux et un showroom.

L'activité est concentrée pour l'essentiel sur le 43 jusqu'à Yssingeaux et pour 90% de la rénovation. Ils aiment les chantiers qui demandent une véritable expertise et technicité.

Très curieux sur les nouveaux matériaux, et s'appuyant sur une connaissance pointue des produits tant dans la performance que dans la pose, ils proposent à leurs clients des produits adaptés aux contraintes du projet, des clients. Ils font également des tests pour les marques avant la commercialisation de leurs produits.

A ce jour, leur carnet de commandes est bien rempli. Maxime met un point d'honneur à répondre à toutes les demandes de devis. Sa clientèle est très fidèle et il bénéficie d'une bonne

réputation. Les nouveaux prospects viennent beaucoup par le bouche-à-oreille, la recommandation.

Suite à cette présentation, nous sommes allés partager notre déjeuner au Babylone à Brives Charensac.

