



« Le rêve de mon père était d'avoir ses enfants à la tête de l'entreprise familiale, de la faire perdurer. »

bio express

1991 : naissance à Amboise
1991 : création de l'entreprise Pyro Concept par son père, Éric Morisset
2008 : obtention de son BEP électricien
2011 : devient salarié de Pyro Concept
2016 : devient co-gérant de Pyro Concept
2019 : changement de code APE de la société, de commerce de gros au domaine du spectacle
Février 2023 : naissance de sa fille

Arnaud Morisset

L'amour du terrain et du travail à la carte

Par Lisa Darrault

Chez Pyro Concept, c'est avant tout une affaire de famille. Depuis 2016, Arnaud Morisset a rejoint son père, fondateur de l'entreprise, en tant que co-gérant. L'homme de 31 ans, aux traits fatigués par la naissance récente de sa fille, n'en cache pas moins son hyperactivité. À la fois gérant et homme à tout faire, il n'aime pas se mettre en avant et préfère évoquer le fonctionnement de son entreprise, plutôt que son rôle au sein de celle-ci.

Après un BEP et une alternance d'électricien, Arnaud Morisset, qui n'a jamais aimé l'école - « *le terrain, c'est mieux* » - devient, salarié de Pyro Concept en 2011. L'entreprise, basée à Nazelles-Négron, réalise des feux d'artifices sur mesure pour les événements privés ou publics de toute la région. Une voie toute tracée, dans les pas de son père Éric Morisset qui a créé l'entreprise en 1991, l'année de sa naissance.

« Une entreprise à petite échelle, mais à gros volume »

Cinq ans plus tard, il devient co-gérant. Plus un rôle qu'une réelle position au sein de l'entreprise aux huit employés permanents. Sa mère Martine, son frère aîné Thomas, arrivé après lui, et les autres : « JP », Flavien, Laura et Kevin. « *Ici on n'a pas vraiment de relations hiérarchiques* », sourit-il. Le parcours est simple : chacun arrive avec ses compétences, touche à tout et le poste se construit naturellement. Leur point commun ? Ils tirent tous des feux d'artifice. Ainsi, ils ne perdent jamais la réalité du terrain. Au quotidien, Arnaud Morisset s'occupe aussi bien des relations fournisseurs, de l'administratif et de la gestion, que des relations clients et du développement de l'activité. C'est aussi l'artiste de l'équipe : il écrit lui-même les spectacles. Lancé sur le sujet, son regard s'illumine lorsqu'il évoque les différentes façons de composer. Avec ou sans musique, en fonction du lieu, surtout : « *C'est vraiment à la carte. Comme on dit, le client est roi.* »

La gestion des plannings est un grand sujet : l'été, avec

l'aide de Laura Poisson, assistante administrative, ils répartissent sur le terrain les 150 à 200 artificiers, dont ils font partie. La moitié du chiffre d'affaires se fait les 13 et 14 juillet. « *En tout, on tire 600 à 700 feux.* » Le jeune patron est rompu à l'exercice : il gère le matériel et les imprévus, tout en étant sur le terrain. Sur place, les employés chargent les camions (matériel et produits venus des dépôts en Vendée) et les livrent aux artificiers, sur les événements. « *L'été, on a une soixantaine de camions ici* », décrit Arnaud Morisset, en désignant le parking pour l'instant désert.

Toujours dans l'échange avec ses collègues, il leur montre chaque nouveau spectacle imaginé. « *On est avant tout une équipe.* » Idem pour ses voyages chez les fournisseurs, en Chine, ou en Europe. Il prend des vidéos des nouveaux produits et des démonstrations, pour en discuter avec son équipe au retour.

Son naturel serein a à peine été ébranlé pendant la crise sanitaire, en 2021 : si la boutique a fermé quelques mois, les feux étaient reportés en septembre. « *Les clients ont vu que ça attirait plus de monde que pendant les vacances.* » Il a aussi développé une activité annexe, les illuminations de Noël. Une trentaine de prestations l'hiver, sur quatre week-ends. En se rappelant la période d'arrêt forcé, il reconnaît dans un soupir sa difficulté à traverser cette période : « *On n'a pas l'habitude de ne rien faire.* »

Pour lui, la richesse de la société tient au nombre d'artificiers. « *On ne fait pas la course au chiffre d'affaires, ce qui compte c'est d'avoir assez de personnes pour prendre des feux. On est une entreprise à petite échelle, mais à gros volume.* » Avec quelques intermittents « *de secours* » chaque week-end, en prévision des imprévus. Et cette passion qui les réunit : la volonté « *de faire plaisir aux gens* ». Le jeune dirigeant met un point d'honneur à l'expliquer. « *Nos meilleurs commerciaux sont nos artificiers. On a 95 % de taux de fidélité chaque année.* » Ce qu'il explique en partie par la relation qui se crée, d'année en année, entre les clients et les artificiers, lorsque le même professionnel revient sur le lieu chaque année. En cas d'annulation, pour des raisons de sécurité, ou d'arrêt préfectoral, les clients savent qu'ils s'arrangeront au mieux pour le reporter. « *On propose avant tout un service humain.* » ●

« Ce n'est pas un PDG qui reste assis derrière son bureau »

Une écoute, des échanges permanents, et un travail de terrain : ce sont les forces d'Arnaud Morisset, d'après Laura Poisson, salariée depuis le mois de février 2020, et meilleure amie de sa compagne. Artificière depuis 2018, elle entre chez Pyro Concept juste avant le Covid, où elle assiste les co-gérants sur toute la partie administrative, réglementaire et de gestion humaine. « *Ici on est tous proches, résume-t-elle, même sans avoir forcément de lien à l'extérieur.* » Elle s'est tout de suite sentie à l'aise dans l'entreprise, où l'écoute est maître. Son leitmotiv ? Des choix faits dans l'intérêt de tout le monde, et pris sciemment, grâce à une connaissance du terrain. « *Arnaud n'est pas un PDG qui reste derrière son bureau et assène des protocoles dans tous les sens.* » Artificiers de pères en fils, les employés se connaissent de génération en génération. « *L'univers Pyro Concept a commencé avec Éric il y a trente-deux ans et évolue avec Arnaud.* » Tout en conservant les valeurs familiales et amicales : « *Ils ont connu Arnaud tout jeune, il a plein de surnoms, Nini, Nono...* »



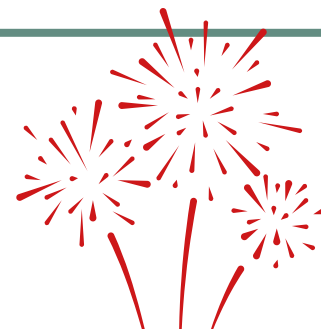
1739

La date de fondation de Ruggieri, la plus ancienne entreprise française de pyrotechnie. Les artificiers français sont reconnus pour leur savoir-faire pluridisciplinaires et très demandés à l'étranger.



10 h

L'installation d'un feu d'artifice nécessite dix à treize heures de travail, mais selon le lieu et l'importance du feu, cette mise en place peut prendre jusqu'à deux jours.



650

le nombre de feux tirés chaque année par Pyro Concept. Les prix s'échelonnent de 1.980 € à 6.000 €, et l'entreprise tourangelle réalise 2 millions d'euros de CA annuel.