

# Parcours

## Le vrai charme de la fausse pierre.

### Rencontre avec Paul MAZIN MAZIN MOBILIER



**Sous la forme juridique d'une entreprise individuelle : MAZIN MOBILIER, Paul MAZIN fabrique et vend du mobilier urbain depuis 1987.**

**Le marché national est en pleine expansion du fait de la volonté actuelle de mettre en valeur nos monuments historiques.**

**Paul MAZIN ne manque pas de dynamisme.**

**Le matin, il revêt sa casquette de commercial et démarche par téléphone les établissements publics, en grande majorité.**

**Il organise ses rendez-vous et sillonne une bonne partie de la France pour présenter ses produits et décrocher des marchés.**

**L'après-midi, artisan, il réalise ses mobiliers urbains : jardinières, bancs, timbres, bornes de stationnement ...**

**Retour sur le portrait de cet adhérent du CGA 17.**



**S**on bac en poche et après une année de droit, Paul MAZIN part voyager.

Il vit surtout aux Etats-Unis où il va exercer différents petits boulots dans la restauration notamment, puis aux Antilles où il va être tour à tour professeur de tennis, chef de chantier ou encore vendeur de fruits.

De retour en France en 1994, il va devenir Agent général dans les assurances pendant deux ans.

Il va ensuite diriger le journal « Charentais journal » peu de temps car son besoin d'indépendance le pousse à créer son entreprise.

Son beau père, maçon à la retraite, a conçu une recette pour créer des jardinières à base de pierre reconstituée.

Il lui transmet sa recette de fabrication et lui vend ses moules.

Paul MAZIN crée ainsi MAZIN Mobilier en juillet 1997.

Il va démarcher et développer la clientèle, améliorer la recette et étendre la gamme des modèles de meubles urbains proposée.



Il adhère au CGA 17 en mars 2000 pour les avantages fiscaux sur les conseils de son expert-comptable.

Il travaille seul et peut réaliser jusqu'à deux modèles maximum par jour.

Son atelier est installé dans la zone artisanale de Saint-Laurent-de-la-prée depuis avril 2006.





Pones rondes et Carrés teintés



Pupitre touristique

**P**onctuellement, il a recours à un intérimaire en cas de commandes plus importantes à honorer.

N'ayant pas de temps disponible pour utiliser l'ensemble des services que propose le centre de gestion.

C'est son épouse, Marie-Christine, qui travaille dans une bijouterie qui va suivre les formations : « la Loi d'attraction », « le Feng Shui », « la création du site internet » ou encore « A la recherche de ma voix ».

L'aspect commercial occupe Paul MAZIN environ 16 semaines dans l'année, 8 sur les routes et autant passées au téléphone.

Ses clients sont à 99 % des communes (270 communes dont 64 en Charente-Maritime) et il vend dans 63 départements.

Il commercialise également ses produits via le catalogue ABC Collectivités.

Ces derniers répondent au besoin **d'embellissement et de revitalisation des centres-bourgs de nos villages.**

Les perspectives d'avvenir résident dans la vente auprès de magasins de décoration de jardinières et pots plus légers, teintés

dans la masse aux couleurs tendances.

Le développement des circuits tou-



[www.mazinmobilier.com](http://www.mazinmobilier.com)



#### L'info de la TPE de la Charente-Maritime

ristiques dans de nombreuses villes avec la mise en place de pupitres d'étape historique est également prometteur en terme de retombées économiques pour son entreprise.

**Vous souhaitez qu'un reportage soit réalisé gratuitement sur votre entreprise, contactez Céline JAULIN au 05 46 27 64 22 ou par mail : c.jaulin@cga17.fr**