

ÉCONOMIE

Des dirigeants expliquent comment ils passent la crise

Smarthome Electricien+ a interviewé des patrons de petites et moyennes entreprises d'électricité pour savoir comment ils avaient vécu la crise du coronavirus et préparé la reprise. Un point commun se dessine : ils ont tous dépassé le métier d'électricien pour devenir des installateurs intégrateurs, avec des offres définies pour leurs clients. Cette notion est défendue depuis quelque temps par la FFIE et encore plus depuis début 2020 quand la Fédération française des installateurs électriciens est devenue la Fédération française des intégrateurs électriciens. Et elle n'est pas sans conséquence, car « cela exprime la bascule de notre métier sur un nouveau business model. L'évolution technologique dans le bâtiment est très sensible, avec la numérisation, le smart building et les nouveaux usages que ces innovations induisent. C'est une évolution que l'on avait connue dans l'industrie 4.0 avec l'arrivée des données (multiplication des capteurs, transmissions et traitement de l'information) et qui arrive à présent dans le tertiaire et le logement », explique Emmanuel gravier, président de la FFIE.

L'intégration n'est plus réservée au domoticien, mais concerne assurément l'électricien, qui doit avant tout intégrer diverses fonctionnalités avec différents produits et différentes marques. Il y a de la maintenance, de nouvelles façons de travailler ou d'habiter, de nouveaux usages, etc. Il doit donc être force de proposition, s'intéresser aux formations nécessaires à son évolution, à la présentation commerciale de ses offres et aux nouvelles orientations que son métier va prendre.



Michel SAPRANIDES - Pelatis, Lysen et Roger Dubois

Ses entreprises d'électricité en Île-de-France – PELATIS, LYSEN et ROGER DUBOIS – résistent. Les équipes sont déjà concentrées, les chantiers ont bien repris, des perspectives à saisir... Michel Sapranides constate que le travail engagé depuis plusieurs années est bien utile.

Le confinement a gelé l'activité de vos trois PME, comment avez-vous géré la situation ?

Michel Sapranides – Le premier réflexe a été de se protéger, baisser les coûts de manière à se préserver. Donc des démarches administratives, d'abord au titre du chômage partiel : faire la demande, obtenir l'accord, jusqu'au remboursement des salaires. Ensuite, et par mesure de précaution, la demande d'un prêt garanti par l'État obtenu instantanément, bluffant ! Puis, regarder comment faire des économies, le loyer, la flotte automobiles... Les aides du gouvernement ont été déterminantes.

La question de la trésorerie s'est immédiatement posée aussi. Nous avons contacté nos clients et leur

avons demandé de nous soutenir en réglant leurs factures. Ils ont vraiment joué le jeu, et nous avons donc pu faire de même avec nos fournisseurs, notamment nos sous-traitants. Nous avons connu une vraie amélioration des paiements par rapport à d'habitude !

Pendant ce temps, vous gardiez le contact avec vos équipes ?

M. S. – J'étais au téléphone tous les jours avec mes ouvriers, mes collaborateurs, à titre personnel. Je voulais savoir comment ils allaient, leur famille, les enfants, comment ils étaient confinés, comment ils le vivaient... Pendant 10 semaines, j'ai écrit une lettre à mes collaborateurs. Toutes les semaines. Je leur disais ce que nous avions fait, comment nous avançons, ce vers quoi nous allons pour les soutenir et rester attentif. Une lettre prend 5 minutes à lire, et un coup de fil, 5 minutes aussi, mais nous avons gardé une âme. Notre culture et nos valeurs.

Et puis est venue l'heure de la reprise...

M. S. – Il a fallu préparer la reprise. Étudier les

textes de l'OPPBT (Organisme professionnel de prévention du BTP); le guide des bonnes pratiques est sorti le 2 avril. Pour les chantiers, il fallait s'approvisionner en équipements de protection individuelle, en masques, gel, lingettes, etc. Trouver les masques a été stressant, mais nous avons réussi, et plutôt rapidement.

Comment avez-vous organisé la reprise ?

M. S. – Je suis allé visiter les chantiers, rencontrer les ouvriers, ils m'ont remercié d'avoir gardé le contact et de mettre à disposition toutes les protections utiles. Il y avait une vraie chaleur humaine, très positive. J'ai vu la cohésion des équipes, des personnes volontaires. Au niveau des cadres, nous avons repris avec une journée « officielle », autour d'ateliers et d'échanges.

Les clients sont à nouveau au rendez-vous ?

M. S. – Ces 5, 10, 15 dernières années, nous avons fait un travail de fond important pour construire un portefeuille clients cohérent, avec notamment de grandes signatures qui sont des leaders. Grâce à une confiance réciproque, nous sommes raisonnablement sollicités, ce qui est très important dans l'épreuve que nous traversons.

La difficulté sur les chantiers, c'est une réalité ?

M. S. – Il y a des changements et c'est parfois plus long et plus compliqué... Mais il faut faire avec, car nous n'avons pas le choix. Avec mes collaborateurs engagés, nous cherchons toujours à construire et à aller de l'avant. *

Christophe COULOT - Estrada Greenhill

Estrada est une société fondée en 1962 par Manuel Estrada à Paris (9e) dont l'activité a toujours été la vente et l'installation de matériels de chauffage, principalement électrique qui vient d'être rachetée par Christophe Coulot.

Comment s'est passé le rachat d'Estrada ?

Christophe Coulot – J'ai racheté Estrada, un magasin de chauffage avec showroom à Paris, le 16 décembre 2019, et j'ai pris mes fonctions début janvier 2020. Nous essayons maintenant de nous diversifier avec le chauffage eau chaude et climatisation pour répondre à une demande et des besoins grandissants. Nous sommes présents sur le marché résidentiel avec une clientèle de particuliers, de petits et moyens artisans, des entreprises dites « tout corps d'état » et enfin, des architectes et des décorateurs d'intérieur.

Il faut savoir que notre activité est saisonnière et janvier est une période de pleine activité. J'ai donc dû me mettre dans le bain très vite. Fort heureusement, j'ai été accompagné sur le suivi commercial pendant un mois par mon prédécesseur, Christophe Greenhill. Le commerce était ma priorité pour maintenir l'activité, alors je découvre tout sur la gestion d'une société.

Nous commençons à travailler ensemble, sur de nouveaux projets, avec une phase de développement adaptée tout en combinant les efforts de chacun. Et le 17 mars est arrivé.

Vous avez été tout de suite dans la tempête, comme tous les dirigeants.

C. C. – Tout à fait. Le 17 mars, je regarde l'allocution du président de la République et je ne comprends pas tout, mais les salariés doivent rester chez eux dès le 18 mars. Cela ne faisait que deux mots que j'étais à la tête de l'entreprise. Je me suis retrouvé tout seul à gérer la situation, la semaine précédant le 17 mars était déjà pleine de doutes sur les mesures qu'il allait falloir prendre. Mon seul objectif a été de tout mettre en place pour ne pas trop subir de casse. J'ai assuré une permanence à la boutique pendant tout le confinement, même si nous avons subi une perte du chiffre d'affaires importante qui va peser sur le bilan 2020 de la société. J'ai profité de ce temps sans activité pour me structurer et réfléchir à une organisation pour la suite. Ce temps était bienvenu pour me poser un peu.

Et maintenant ?

C. C. – Nous avons procédé à une reprise progressive depuis le 11 mai en fonction de l'activité, notamment par rapport à la fréquentation de notre showroom de 120 m² dédié au chauffage. Notre clientèle est constituée de particuliers et de professionnels qui veulent voir les produits et avoir des conseils.

Le 11 mai au matin, nous avions des visiteurs dans le showroom, ce qui nous a encouragés. Malgré le confinement et la période estivale, qui est traditionnellement une activité très basse pour le chauffage, les signaux envoyés par les clients destructeurs de faire des projets d'aménagement sont stimulants. *



“ Je suis passé de directeur régional chez Noiro à dirigeant responsable de 6 salariés et j'ai vécu le Covid-19, le tout en trois mois ! ”

“ La proximité avec nos clients, collaborateurs et partenaires nous porte pour relever le défi qui se présente. ”



Christian OLIVIER - MBI Technology

Aux commandes depuis 18 mois de MBI Technology après plusieurs années à occuper des postes de DG d'unités opérationnelles de grands groupes, Christian Olivier a dû se concentrer pour passer la crise et analyser pour redresser la barre.

Comment avez-vous vécu le confinement et comment l'avez-vous géré ?

Christian Olivier - Je l'ai vécu un peu comme si le ciel nous tombait sur la tête avec, notons-le, un enchaînement des événements très rapide entre le début et la mi-mars. Je me revois encore le lundi 17 mars en attente de l'allocution du Président le soir et... en l'espace de 24 h, j'ai décidé de fermer les bureaux et de mettre mon personnel soit en télétravail, soit au chômage partiel. Certains de nos chantiers se sont poursuivis, mais nous avons été contraints de respecter 10 jours d'arrêt total pendant ces 2 mois. Une fois que nous avons eu la certitude de conditions d'hygiène stables, nous avons repris le chantier chez certains de nos clients.

Vous parliez de chômage partiel, était-ce une nécessité ?

C. O. - Oui, en effet, j'ai recouru au chômage partiel pour la majorité des employés, à hauteur de 25 % en moyenne, mais jusqu'à 50 % au plus fort de la crise. L'équipe bureau est restée en télétravail. Au total, c'est une dizaine de personnes concernées.

Qu'en est-il de la reprise ?

C. O. - Il s'agit d'une reprise timide. Certains chantiers, qui devaient absolument démarrer le 15 mars et qui ont été mis en stand-by en raison de l'urgence sanitaire, n'ont toujours pas redémarré pour des raisons encore nébuleuses : procédures supplémentaires, le client se repose des questions sur le projet... C'est une reprise timide, mais une reprise tout de même. Il est plus facile de travailler avec les clients en direct. Par exemple, dans un Data Center en construction, il a été

plus facile se mettre d'accord avec le maître d'ouvrage sur les mesures d'hygiène et de sécurité sanitaire, que pour les agences et les architectes doivent gérer de multiples interactions avec le maître d'ouvrage et les différents lots, et c'est un peu plus compliqué. La nécessité financière, ou le besoin opérationnel poussent le client à optimiser les contraintes sanitaires et à reprendre et terminer au plus vite son chantier.

Et maintenant ? Comment s'organisent les chantiers avec les nouvelles procédures d'hygiène ?

C. O. - Les nouvelles procédures sont légèrement plus coûteuses, mais, en ce qui nous concerne, pas tant qu'il y paraît. En général, nous intervenons sur de grands plateaux pour les bureaux d'une superficie comprise entre 100 m² et 1 000 m² et, même s'il y a d'autres corps d'état, la répartition et la cohabitation dans ces espaces se passent bien.

Comment voyez-vous l'avenir ?

C. O. - Je crains un effet feu de paille sur les deux ou trois prochains mois, malgré la reprise jusqu'ici timide. De nombreux projets se sont retrouvés arrêtés et doivent vite être terminés pour éviter les pénalités car les investissements sont engagés. Mais une fois tous les travaux après-crise terminés, je crains que les investissements soient mis en veille jusqu'à ce que l'économie donne suffisamment de signaux positifs et que les entrepreneurs aient de nouveau confiance. L'incertitude est liée au fait que des pans économiques entiers sont touchés et, par effet de cascade, pourraient se retrouver dans nos affaires dans 3-6-12 mois. Après ce « feu de paille », je redoute une faible activité au second semestre et a fortiori l'année prochaine. On voit que le doute est présent, car les habitudes vont changer. Par exemple, dès le 11 mai, nous avons eu plusieurs demandes concernant l'aménagement d'espaces ouverts en espaces fermés, avec l'ajout de cloisons pour éviter la propagation du Covid-19.

Gaëtan GUCHET - BTB Industrie

BTB Industrie est une PME de 25 personnes spécialisée dans l'électricité industrielle et nous sommes rattachés depuis deux ans au groupe indépendant de constructions françaises GCC. Notre activité industrielle est majoritairement dans le transport avec pour clients la SNCF et la RATP.

Comment avez-vous vécu la crise du COVID ?

Gaëtan Guchet - Comme tous, nous avons été attentifs au discours du Président le 16 mars, et le 17 mars au matin, nous avons décidé de fermer l'entreprise

et de renvoyer tout le monde chez soi. Tous les chantiers se sont arrêtés à midi et nous avons fermé nos portes pour une période indéterminée. C'est assez particulier comme sentiment en tant que directeur d'entreprise de dire au revoir à ses équipes sur le parking, sans trop savoir jusque quand. L'opportunité d'être adossé à un groupe m'a permis de maintenir un lien, d'avoir une actualité récente récurrente et les moyens de réagir grâce aux services RH et juridique. L'ensemble du personnel chantier a été placé en activité partielle et le personnel bureau d'études et administratif en télétravail. Nous avons dû

être très réactifs au niveau administratif concernant l'arrêt de tous nos chantiers avec les courtiers de « cas de forces majeurs » pour éviter les pénalités. Nous avons développé au fil du temps des nouveaux modes de travail collaboratifs avec les utilisations nouvelles de Skype, Zoom ou encore de Microsoft Teams.

Quand avez-vous pu reprendre ?

G. G. - Nous avons repris le 27 avril quasiment 100 % car nous avons maintenu un lien permanent avec nos clients afin de trouver des solutions, de sélectionner des chantiers que l'on pouvait reprendre en raison de la faible co-activité des entreprises et du fait que la moitié de nos équipes travaillent de nuit (sur les réseaux métro et RER). La phase de redémarrage a nécessité quelques adaptations mais nous avons tout de suite eu les masques et les équipements de protection nécessaires.

Votre entreprise était déjà numérisée ?

G. G. - J'ai eu le nez fin sur ce point mais par pur hasard, je le confesse. Comme nous faisons partie du groupe GCC, j'avais eu la volonté de faire évoluer notre infrastructure de travail par un raccordement direct au niveau du groupe via un serveur autonome dédié

et un VPN distant. Nous avons équipé l'ensemble du personnel administratif et le bureau d'études avec des PC portables, ce qui nous a permis de travailler normalement depuis le domicile.

Je me suis fixé pour objectif d'appeler chaque collaborateur au moins une fois par semaine pour maintenir ce lien humain et nous organisons des Teams globaux de l'entreprise par groupes de travail. Chacun pouvait parler, exprimer ses doutes et peurs, bref, échanger. Au sein du groupe, nous avons créé une pause-café virtuelle pour permettre au personnel de se connecter et d'échanger, de partager.

Et maintenant ?

G. G. - Aujourd'hui les relations physiques et commerciales restent difficiles car beaucoup de nos clients sont restés en télétravail, tandis que le contact reste nécessaire dans notre approche métier. Les rendez-vous Teams ou téléphoniques ont, quoiqu'il arrive, une limite. Nos réunions de chantiers sont maintenues via Teams, pas de retour en physique pour le moment. Je pense que nous allons rester sur cette organisation jusqu'à septembre en espérant un retour à la normale.



“ Nous avons vécu une période inédite, à la fois professionnelle et personnelle, avec des incertitudes encore plus grandes sur notre futur. ”

La Nouvelle génération de PARAFONDRES

Un parafoudre approprié pour chaque type de réseau

www.citel.fr