

Fabrice Expert, AGESCA : "Nous nous démarquons avec deux maîtres-mots : qualité et réactivité"

Fabrice Expert est depuis trois ans à la direction – et depuis peu actionnaire – d'AGESCA, aux côtés de Fabienne Pégaz, épouse du fondateur Frédéric malheureusement décédé des suites d'une maladie. L'entreprise est spécialisée dans l'installation, le dépannage et l'entretien de portes et portails automatiques. Elle compte 54 salariés. Fabrice est adhérent du groupe Jeunes Dirigeants.

Comment êtes-vous arrivé à la tête d'AGESCA ?

Je suis entré dans l'entreprise en décembre 2002, en tant que technicien, avec un BTS Electro-Technique, et j'ai évolué jusqu'aux postes de chargé d'affaires et directeur. Le fondateur d'AGESCA, Frédéric Pégaz, est brusquement tombé malade, j'ai repris la direction il y a un peu plus de deux ans et une partie des actions. Il était prévu avant sa maladie qu'il m'accompagne dans cette reprise, les événements se sont accélérés... Il a pu m'aider en distanciel à comprendre les rouages de la gestion d'une société... Et la formation de l'ESJDB m'a donné de nombreux outils. Son épouse Fabienne reste actionnaire, nous décidons ensemble de la stratégie, elle s'occupe plus spécifiquement des ressources humaines et moi de l'opérationnel.

Quel est le secteur d'activité d'AGESCA ?

AGESCA est une entreprise familiale d'installation, de dépannage et entretien de portes et portails



© DR

automatiques. Nous proposons tous les systèmes de fermetures automatiques, du portail à la porte piétonne vitrée, la borne, etc... Dès lors que le produit est motorisé, cela passe dans notre champ d'action. Nous faisons aussi tout ce qui est contrôle d'accès. Nous ne fabriquons pas, nous sommes installateurs d'équipements complets, toujours sur mesure.

Quels sont vos principaux donneurs d'ordre ?

Nous travaillons beaucoup pour les copropriétés d'habitation, les immeubles tertiaires et des industries. Nous avons également une activité de travaux dans le neuf. La maintenance et le dépannage représentent une grosse part de notre activité, d'autant que les contrats d'entretien sont obligatoires.

Vous avez connu de fortes hausses des prix de vos produits à poser ?

Oui, nous avons connu un temps des hausses qui évoluaient chaque mois ou chaque trimestre. C'est un peu plus calme aujourd'hui. Nous avons été obligés de les répercuter pour ne pas trop rogner nos marges... Ont beaucoup augmenté aussi les frais sur les véhicules – nous en avons une quarantaine – entretien, achat, carburant.

Vos dépanneurs roulent à l'électrique ?

Nous sommes encore sur les moteurs thermiques Crit'Air 2. Nous avons fait l'acquisition il n'y a pas longtemps de notre premier véhicule électrique, mais c'est le magasinier qui en a hérité. Cela reste un peu compliqué d'équiper nos techniciens au vu de l'autonomie des véhicules que les fabricants nous proposent, et de la problématique de recharge. Pour nous qui papillonons dans la métropole, ce n'est pas encore jouable.

Avec l'inflation, vous devez aussi augmenter vos salariés...

Nous sommes une entreprise plutôt à l'écoute sur ce sujet, nous revalorisons chaque année les salaires en fonction de l'inflation et de l'investissement de chacun dans son travail. L'an passé en effet nous avons fourni un bel effort sur les augmentations. Les équipes ont été plutôt satisfaites.

Comment se porte l'activité dans votre secteur ?

Elle est bonne, nous connaissons une belle évolution de notre chiffre d'affaires sans démarchage, nous avons la chance que ce soient nos clients qui nous sollicitent. Nous ne sommes pas seuls sur ce secteur d'activité, mais nous nous démarquons avec deux

maîtres-mots : qualité et réactivité. Pour la qualité, nous sommes organisés pour optimiser tous nos process afin de ne pas exploser les prix ; et pour la réactivité, nous essayons d'avoir un minimum d'installations à l'arrêt, et donc de réparer très rapidement, souvent dans la journée, pour que le client ne reste pas avec son installation ouverte des jours ou des semaines. Notre service de dépannage fonctionne 24h/24 et 7jours/7.

Activité soutenue, donc vous recrutez ?

Nous avons réussi à recruter puisque l'activité va crescendo ; il faut pouvoir répondre à la demande de nos clients. Le recrutement devient un peu laborieux. Nous sommes passés de l'annonce aux agences spécialisées. Notre philosophie en la matière est de former les nouveaux arrivants. Le savoir-faire s'acquiert en formation, et nous utilisons toutes celles qui sont nécessaires à la montée en compétences de nos techniciens. Nous prenons d'ailleurs des alternants, il est important de former les jeunes générations et de les conserver quand on peut. Nous en avons toujours au minimum trois ou quatre. Mais nous prenons aussi des candidats à la réorientation, des profils variés. Il leur suffit juste d'avoir envie et de cultiver le savoir-être.

Vous êtes adhérent à la fédération depuis votre reprise de la direction d'AGESCA ?

Non, nous l'étions déjà, Frédéric Pégaz était vice-président de la chambre de la Maintenance. Fabienne est adhérente chez les Femmes Dirigeantes, et moi chez les Jeunes. Nous sollicitons de temps à autres les services, quand nous avons une question nous n'hésitons pas, mais nous sommes bien organisés et structurés nous-mêmes. Personnellement, j'aime bien échanger avec d'autres dirigeants, il est toujours intéressant de prendre un peu de hauteur et de se poser les bonnes questions.