Les acteurs Partenaires



Créateurs ou repreneurs d'entreprises, de nombreux "nouveaux" - tous secteurs d'activité confondus - ont rejoint ces derniers mois la fédération BTP Rhône et Métropole. L'occasion pour nous de vous les présenter au fil des semaines à venir, avant de pouvoir les croiser au cours d'un événement ou autre réunion.

Vincent Robesson : "Nous allons vers une montée en gamme"

Vincent Robesson, menuiser, est l'un des trois actionnaires depuis 2016 de RCube, entreprise créée en 2008 par son frère Pierre, serrurier de formation. Le troisième homme est leur frère François, serrurier lui aussi. Ils sont adhérents depuis un an.

Quel est le domaine d'activité de RCube ?

Nous faisons de la menuiserie métallique, des fenêtres en acier, de la métallerie, escaliers, mezzanines, petites charpentes, etc, que nous produisons dans nos ateliers de Dardilly, et que nous posons avec quatre équipes de deux compagnons. Nous posons aussi des ouvrants aluminium et bois que nous faisons fabriquer, le plus souvent dans le Rhône. Nos chantiers sont un peu techniques, ce sont des interventions sur de la rénovationréhabilitation qui comportent un peu de difficultés, et réclament du haut de gamme. Notre travail est très spécifique, nous ne sommes pas nombreux à le faire.

Vous êtes trois frères associés, comment vous répartissez vous le travail ?

C'est Pierre qui a créé RCube en 2008. Il m'a ensuite pris comme salarié en 2010, jusqu'en 2016 ou François et moi sommes entrés au capital. François ne s'occupe que de l'acier avec des clients professionnels. Je m'occupe de la clientèle des particuliers et de la menuiserie puisque je suis menuisier à la base. Pierre avait un peu les mêmes fonctions que François, mais il s'occupe beaucoup



aujourd'hui de notre filiale Hexagone qui fabrique et distribue des brasero plancha. Nous sommes en phase de lancement, c'est très chronophage. Et enfin pour ce qui concerne tout le volet administratif, nous avons décidé de diviser la tâche en trois

Trois frères à la tête d'une entreprise, ce n'est pas compliqué ?

L'avantage est que nous n'avons pas le droit de nous brouiller! Non, cela se passe très bien. L'intérêt d'être trois est qu'il y a toujours une majorité.

Combien avez-vous de salariés ?

Nous sommes dix-neuf. Nous trois, une assistante, deux conducteurs de travaux, un dessinateur, un chef d'atelier, trois ou quatre personnes en atelier, et huit pour la pose.

Comment se porte l'activité dans votre secteur ?

Nous avons beaucoup de travail. Nos clients sont pour 30% des particuliers, et pour 70 % des professionnels qui nous prennent en sous-traitance. Le smic a encore augmenté, nous sommes donc en train d'augmenter nos compagnons et par incidence nos taux horaires. Et pourtant les clients sont encore au rendez-vous. Je pense que dans notre domaine d'activité, ils cherchent moins un prix que trouver une entreprise.

L'acier, l'aluminium, le verre, les prix de vos fournisseurs ont explosé?

Les prix se sont envolés en effet, nous n'avons jamais été aussi chers. L'acier a baissé depuis les hausses de l'an passé, mais nos fournisseurs si prompts à répercuter les hausses n'ont pas encore répercuté la baisse... Le verre a quasiment doublé aussi. Et certains fournisseurs nous imposent un point de "surcharge énergétique". Nous avons un peu le sentiment de nous retrouver "coincés". Il faut savoir que sur nos gros chantiers d'acier - nous en avons eu un avec 120T, quand le prix évolue de quelques centimes, l'addition peut être très salée au final sur la quantité. Nous anticipons, proposons

des prix révisables dès le début, et nous facturons à l'avancement, cela limite la casse.

Quels sont vos axes de développement?

Pour l'instant, c'est notre filiale Hexagone. Pour le reste, nous sommes arrivés à la taille que nous souhaitions, nous ne cherchons pas à grossir pour l'instant. Nous essayons de qualifier nos clients plutôt que faire de la publicité pour les multiplier. Nous allons vers une montée en gamme.

Pourquoi avoir adhéré à la fédération BTP Rhône et Métropole ?

Nous sommes rentrés il y a un an à la fédération. Nous avions des collègues adhérents qui nous ont fait l'article. Nous ne nous servons pas encore assez de ses nombreux services, mais je sais que nous aurons de multiples opportunités de faire appel à eux. J'ai failli m'en servir pour un contentieux. Et puis j'aurai des questions techniques à poser sur la lecture des DTU, mais je n'ai pas encore trouvé le temps.