

Enjeux Réussite

L'irrésistible ascension du petit plombier parisien 2.0

En dix ans, les frères Bertini ont boosté la croissance de l'Atelier des Compagnons tout en y insufflant l'esprit start-up.



THOMAS COONVILLE/MONITEUR

En 2004, Michaël Bertini (à gauche) et son frère Fabien ont pris les commandes de l'entreprise de plomberie créée par leur père.

Au premier étage, un grand loft avec cuisine équipée, baby-foot et coin salon; au sous-sol, une salle de sports; au pied d'un escalier, une vache-boîte à idées malicieusement prénommée "Laetitia" (Laetitia Alidé); dans le hall, un flux Twitter défile sur écran... Les locaux de l'Atelier des Compagnons, à Saint-Ouen (Seine-Saint-Denis), évoquent plus ceux d'une société du Net que le siège social d'une entreprise générale du bâtiment.

Comme certaines start-up de la Silicon Valley, l'entreprise dirigée par Fabien Bertini (38 ans) et son frère Michaël (35 ans) a connu un développement spectaculaire au cours des dix dernières années. Leur père, Richard Bertini, maître artisan plombier, l'a créée en 1985, à Paris. Lorsqu'il leur passe les rênes, en 2004, elle emploie quatre salariés. Depuis, la TPE s'est transformée en une quasi-ETI de 180 collaborateurs (200 à la fin de l'année), structurée autour de trois grands pôles d'activité: la réhabilitation, les énergies (plomberie, CVC...) et les services (rénovation légère, ravalement des façades, maintenance). Dans le même temps, le chiffre d'affaires a bondi de 400 000 à 40 millions d'euros.

Les clés du succès? Dès le passage de témoin, les deux jeunes patrons, ingénieur pour l'un, diplômé d'une école de commerce pour l'autre, font évoluer l'Atelier des Compagnons vers une entreprise tout corps d'état et se positionnent sur le créneau du service (conseil, respect des délais, transparence dans la gestion du chantier...) pour se différencier de leurs concurrents.

Une stratégie commerciale offensive. En 2007, comprenant que le développement de la société passe par une augmentation du panier moyen de travaux, ils décident de renouveler totalement leur clientèle délaissant progressivement les particuliers pour se tourner vers les professionnels. A l'appui de cette stratégie, alors qu'ils ne forment encore qu'une petite équipe de 10 personnes, ils recrutent une directrice commerciale... venant du milieu du cinéma. «Nous sommes

Une hausse annoncée du chiffre d'affaires de 30 % en 2015 et le rachat d'une PME à l'étude.

allés frapper à toutes les portes, nous avons démarché toutes les banques, toutes les sociétés d'assurances de la place», se souvient Michaël Bertini. Depuis trois ans, l'Atelier des Compagnons s'intéresse aussi aux marchés publics. Une orientation dont se félicite doublement le dirigeant: «La commande publique génère désormais 40 % de notre activité. Travailler avec les collectivités locales et les bailleurs sociaux, plus rigoureux en termes de process, d'organisation... nous a permis "d'upgrader" notre niveau général.»

Les deux frères n'envisagent pas de s'arrêter en si bon chemin. Ils annoncent une croissance de 30 % en 2015 et étudient de près le rachat d'une PME (entre 10 et 20 millions d'euros de chiffre d'affaires) aux métiers complémentaires. Contrairement aux apparences, leur volonté «n'est pas de devenir les plus gros, ni les plus rentables». Leur objectif est, quelque part, encore plus ambitieux: «Apporter au secteur du bâtiment une logique d'entreprise différente, basée sur l'évolution des métiers vers le numérique, mais aussi sur la mise en place d'un mode de management moins figé et plus convivial, sur l'aménagement de locaux chaleureux et confortables...» ● Nathalie Moutarde