

En octobre 2008, Fabrice Barget s'est lancé dans l'innovation technologique. En association avec une architecte, l'artisan distribue des Piz, à savoir des panneaux sandwich en béton qui, associés, à des structures métalliques, forment un mur. Pour développer cette nouvelle offre commerciale, les associés ont créé une SARL baptisée Concrete Steel. Il faut y voir un jeu de mots sur concrete, en anglais béton, et steel, acier. Mais avec la phonétique française, cela donne "concret style" ! « *Nous sommes actuellement en relation avec le CSTB pour monter un dossier et voir quelles peuvent être les possibilités de certification du produit* », explique Fabrice Barget. Pour aider les deux partenaires à mener à bien ce nouveau concept constructif, l'entreprise a fait appel à un stagiaire.

mode de gestion des salariés reste avant tout relationnel. « *Nous voyons avec chacun ce vers quoi leur évolution peut tendre. Soit de façon informelle ou soit, chaque année, lors de l'entretien individuel d'évaluation, remarque Fabrice Barget. Je tâche de formaliser au maximum nos activités. À terme, je voudrais instaurer un système qualité. Sans alourdir la charge pour les salariés.* »



© SARL Michel Barget

L'équipe de la SARL Michel Barget au complet.

LUTTER CONTRE UNE CONCURRENCE FÉROCE

Restait à structurer l'offre pour faire face à une concurrence acharnée et diversifiée (artisans, industriels, revendeurs, VRP...). « *Nous gardons l'esprit d'artisan et proposons à notre clientèle particulière non un produit mais une solution adaptée à leur habitat* », affirme Fabrice Barget. Pour ce faire, l'entreprise a renforcé son activité originelle, à savoir le chauffage (60 % du chiffre d'affaires), en se positionnant sur le créneau des énergies renouvelables, avec les panneaux solaires et les pompes à chaleur notamment. Sans pour autant laisser tomber la plomberie (15 %) ni l'activité de couverture (25%) - qui connaît une forte demande, faute d'artisans locaux spécialisés. Forte de ces différents créneaux, l'entreprise s'est équipée d'un camion benne et d'un chariot télescopique grâce à un crédit bancaire. Par ailleurs, elle a multiplié les qualifications. Citons Qualisol, Qualibois et PG

(Professionnel du gaz). En cours : QualiPAC (pompes à chaleur) et QualiPV (photovoltaïque).

Il a également fallu muscler l'aspect commercial et étoffer le réseau de clientèle. « *Début 2009, nous avons recruté un métreur-thermicien afin de mieux budgétiser les devis, notam-*

Acquérir les savoir-faire sans oublier de développer le faire-savoir.

ment les études en énergies renouvelables», note Fabrice Barget. En outre, la SARL commence à répondre aux appels d'offres des collectivités locales pour de petits chantiers. « *La concurrence est rude : jusqu'à huit entreprises par lot. Soit deux fois plus qu'auparavant, poursuit-il. Même si certains industriels et distributeurs cassent les prix, nous continuons à soumissionner car nous sommes mieux préparés pour les travaux de réhabilitation. En revanche, pour le neuf, les prix sont trop bas pour nous. En ce qui concerne les énergies renouvelables, enfin, les particuliers ne pensent pas encore à nous appeler.* »

DÉVELOPPER LE FAIRE-SAVOIR

D'où l'accent qui est mis sur le "faire-savoir", le marketing et la communication. Au menu : communication dans les journaux, mailings ciblés et création d'un site Internet. Une autre idée consiste à organiser dans les locaux de

l'entreprise des expositions sur divers produits mis en œuvre par l'entreprise, comme les pompes à chaleur et les panneaux solaires, ainsi que des visites d'installations chez les clients. Ce qui se traduira, au plan financier, par l'investissement dans de nouveaux bureaux dotés d'une salle d'exposition et d'une enseigne visible de la route nationale. La structuration de la SARL artisanale, comme "une société normale", lui permet d'envisager l'avenir de façon plus précise. « *Nous avons réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 615 000 euros. Avec les investissements prévus, il faudrait augmenter nos recettes à 700 000 euros cette année, analyse Fabrice Barget. Je suis confiant. Mais la visibilité est moins grande. Le marché évolue. Nous devons être très réactifs pour survivre.* »

P.C.

Qualité de l'air intérieur

Une campagne de sensibilisation du grand public sur l'importance de la qualité de l'air intérieur est annoncée prochainement. Elle s'accompagnera d'un renforcement de l'offre de formation à destination des professionnels, afin qu'ils soient en mesure de répondre à cette demande nouvelle.

Source : ministère de l'Écologie et du Développement durable / ministère de la Santé



© Concrete Steel

Prototype de construction Concrete Steel réalisée à partir des panneaux de façade Piz.