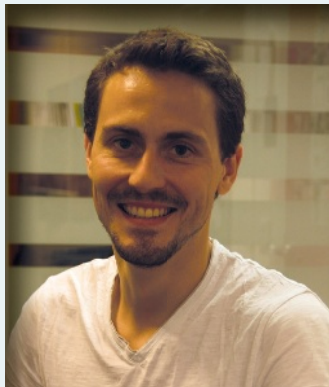


RENCONTRE AVEC



Jonathan Poinas

Gérant de Alpes Techniques Nettoyages (Haute-Savoie, 3 salariés ETP, CA de 130 K€)

« Une entreprise sans croissance est vouée à l'échec. Il faut maîtriser son développement tout en mettant le social au cœur de sa stratégie. »

La propreté, hasard ou vocation ?

Ni l'un, ni l'autre. Lorsque mon père, ancien commercial dans le secteur, a créé son entreprise de propreté en 2004, j'avais quinze ans. Je l'ai accompagné sur la partie informatique, puis me suis orienté vers le métier de carrossier et peintre en apprentissage (2 CAP). Devant les difficultés que je rencontrais pour trouver une entreprise pour obtenir mon Brevet de maîtrise supérieur - très adapté aux futurs entrepreneurs -, l'entreprise a créé une activité de carrosserie automobile. Le secteur de la propreté étant très diversifié, j'ai décidé de continuer dans ce métier en complément d'autres projets.

Ce qui vous plaît avant tout dans votre métier ?

C'est l'aspect stratégique et la diversité des interventions, sols, murs, plafonds, intérieurs et extérieurs.

Le premier changement effectué dans l'entreprise ?

Les devis et les factures étaient trop longs à faire, j'ai décidé de développer en 2012 mon propre logiciel de gestion de l'activité propreté. Celui-ci enregistre statistiques et

performances et permet de savoir à quelle période les prospects recherchent les prestations spécifiques comme le nettoyage de piscine, terrasse, déneigement...

Le marché dont vous êtes le plus fier ?

Un bâtiment tertiaire en façades vitrées de 1 000 m². Le client nous a d'abord testés avant de nous préférer au prestataire qu'il avait depuis dix ans. Cette victoire montre notre savoir-faire et la qualité de nos interventions, directement liés aux conditions de travail des salariés. Je préfère perdre un contrat plutôt que de perdre un agent.

Le plus beau compliment reçu ?

Un client nous a félicités pour notre professionnalisme après que nous ayons réussi à nettoyer son bateau, importé des USA en 1936 et couvert de suie suite à un incendie.

Ce que vous refusez de déléguer ?

Je valide chaque devis, ce qui permet de s'assurer de la rentabilité de l'entreprise. J'estime que le gérant d'une PME doit effectuer cette tâche lui-même.

DEUX DATES QUI COMPTENT

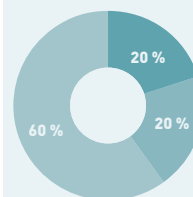
2009

Rachat 50% du fonds de commerce de l'entreprise de son père pour passer en SARL

2012

Développement du logiciel de devis en ligne

UNE JOURNÉE « TYPE »



20%
gestion de l'entreprise de propreté

20%
projets

60%
développement du logiciel

Si vous deviez changer quelque chose dans la profession ?

Le secteur doit rehausser les tarifs en vendant au bon prix. Il faut être irréprochable et faire en sorte que le client soit demandeur. Je me positionne pour être au bon endroit, au bon moment. Mes meilleurs commerciaux sont mes agents de propreté.

L'entreprise de propreté idéale en trois mots ?

Technologie, social et dynamisme. Une entreprise sans croissance est vouée à l'échec. Il faut maîtriser son développement tout en mettant le social au cœur de sa stratégie.

Les projets qui vous occupent aujourd'hui ?

Le recrutement d'une nouvelle personne sur l'entreprise de propreté m'a permis de consacrer 60% de mon temps au développement du logiciel Econeto. Mon frère m'accompagne aussi dans cette aventure.

La robotique est un objectif à court terme dans mes projets. Je serai acteur et non spectateur de cette révolution de la profession. ■