

C'est vous qui le dites : **24 ans après avoir commencé comme apprenti, il rachète une entreprise**

**XAVIER MINASSIAN :**  
« Nous nous devons d'honorer nos engagements auprès de nos clients, c'est ma règle d'or »

Encore une belle histoire, comme le monde du BTP sait nous en offrir. Celle de Xavier Minassian, 40 ans, qui a racheté en novembre dernier l'entreprise caladoise Socalbat et sa vingtaine de salariés. Après 24 ans passés dans des entreprises de gros œuvre à gravir tous les échelons, Xavier a saisi une opportunité avec l'assentiment de son épouse - qui travaille dans un cabinet d'expert-comptable, et des banquiers.



### **Vous aviez envie depuis longtemps de racheter une entreprise ?**

Oui, depuis l'âge de 16 ans cette idée me trotte dans la tête. Après avoir obtenu un CAP, un BEP et bac professionnel Bâtiment Gros-œuvre, j'ai intégré GFC Construction où j'ai démarré comme aide-maçon pour arriver au poste de chef de chantier. Je suis resté 12 ans chez GFC, dont une passée au Turkménistan. A mon retour, j'ai décidé de quitter le groupe pour rentrer chez Axis Bâtiment, où, très rapidement, je suis passé de chef de chantier au poste de directeur de travaux grands projets, en passant par conducteur de travaux.

### **Et vous avez eu envie de voler de vos propres ailes ?**

J'ai toujours eu une âme d'entrepreneur. Et envie d'évoluer. Socalbat était à vendre depuis de nombreuses années. Je connaissais l'entreprise, j'en ai alors discuté avec ma femme, car il s'agit avant tout d'un projet familial. En mars 2021, j'ai rencontré Serge Reynaud, le président de Socalbat, pour exprimer mon souhait

de me positionner sur la reprise de son entreprise. Le feeling est bien passé, entre nous mais aussi avec nos différents conseils, nous avons concrétisé et signé la vente le 2 novembre. Serge Reynaud est resté avec nous six mois. Le passage de relais a ainsi été moins brutal, et surtout Serge me conseille, me présente aux clients et partenaires de Socalbat.

### **Comment avez-vous trouvé les fonds nécessaires ?**

J'ai d'abord mis toutes mes économies dans ce projet comme apport, c'est pour cela que je dis bien que c'est un projet familial. Et puis je suis allé ensuite voir les banques afin de présenter mon parcours professionnel et mon projet. Mon épouse et Laurent Gilles du Cabinet Novances ont ensuite développé notre projet de financement.

### **Quel est votre secteur d'activité ?**

Nous sommes une entreprise générale qui a vocation à travailler dans quatre pôles d'activités : le tertiaire, la rénovation, l'industriel et le collectif.

### **Quelle est votre clientèle ?**

Des marchés publics, marchés privés, des promoteurs, et quelques architectes.

### **Comment faites-vous pour la développer ?**

Tout d'abord par la notoriété de Socalbat. Serge Reynaud et toute son équipe sont les premiers acteurs de cette réussite. Ensuite, en activant mon réseau qui s'est étoffé durant les deux dernières décennies.

### **Vous avez des apprentis ?**

Pas cette année. Nous allons en

recruter dès l'année prochaine. Je viens moi-même de l'apprentissage et je tiens à rendre ce qui m'a été donné par mes pairs, c'est un devoir de montrer aux jeunes que notre métier est source d'épanouissement, et d'évolution. Et j'en suis la preuve. Depuis de nombreuses années, j'accompagne des jeunes de tous horizons, CAP, BP, Écoles d'ingénieur, pour qu'ils s'intègrent au mieux dans le métier qu'ils ont choisi.

### **Vous allez recruter ?**

Oui, nous allons ouvrir deux postes de conducteur de travaux GO et TCE et deux postes de chef de chantier.

### **Comment se porte l'activité ?**

Nous avons connu un petit creux en décembre, sans doute la conséquence de la vente de l'entreprise... Mais nous sommes sur une tendance positive pour ce début d'année avec un carnet de commandes qui se remplit doucement. Nous sommes donc plutôt optimistes.

### **Vous connaissez des pénuries de matériaux ?**

Non, notre problème, ce sont les prix. Les fournisseurs sont dans l'incapacité de tenir les prix, ils

changent tous les mois. Cela devient compliqué. Nous essayons aujourd'hui de répercuter une partie de ces hausses, mais nous sommes bien souvent obligés de rogner sur nos marges. Il faut faire le dos rond en attendant une amélioration de la situation.

### **Vous faites des devis à un mois ?**

Non, nous sommes restés sur des devis à deux mois. Nous avons des clients et partenaires fidèles, nous jouons la carte de la transparence avec eux.

### **Vous êtes adhérent de la chambre territoriale du Beaujolais ?**

Oui, et aussi à celle de . Je suis intéressé par toute la partie Sociale mais aussi toute l'aide en général que peut m'apporter la fédération. Notamment le fait d'être entouré, et de croiser d'autres chefs d'entreprise.

### **Quelle est, pour conclure, la « patte » Minassian ?**

Je suis quelqu'un d'optimiste, qui aime fédérer tout un groupe pour tirer le meilleur de chacun et relever les défis quotidiens. Ma règle d'or, c'est honorer nos engagements auprès de nos clients.

