

C'est vous qui le dites : **Conjuguer travail et accomplissement**

## Interview

### FABRICE PONS :

« Le jeune qui recherche la qualité peut vite réussir dans le métier »

Les métiers du BTP sont - avec peut-être la restauration, les seuls à encore offrir aujourd'hui de véritables opportunités d'ascenseur social. Pour peu qu'il ait une tête « bien faite », l'envie et des opportunités, le simple ouvrier peut vite grimper les échelons et passer chef d'équipe, avant - pourquoi pas - de se mettre à son compte. C'est le parcours de Fabrice Pons, 40 ans, qui a racheté la dernière entreprise de maçonnerie de la Croix-Rousse il y a huit ans et lui a donné un nouvel essor. Son mot d'ordre est le bien-être de ses salariés. Ce chef d'entreprise a tout compris des nouvelles attentes d'une génération pour qui travail doit se conjuguer avec accomplissement. Il a pris au 1<sup>er</sup> janvier la présidence de la chambre de Génie Aéraulique et Ramonage de la fédération BTP Rhône et Métropole. Interview.

#### Quel est le secteur d'activité de l'entreprise Guiraud ?

Nous sommes des maçons spécialisés dans les travaux de cheminées, je fais d'ailleurs partie de la chambre « Génie Aéraulique et Ramonage », dont je viens de prendre la présidence. Et je suis aussi membre de la chambre « Maçonnerie Rénovation » qui réunit les maçons. Nous faisons beaucoup de créations de conduits en maçonnerie, des rénovations de cheminées intérieures, tout ce qui est l'âtre - le foyer de la cheminée - et bien sûr l'entretien et la réparation des cheminées sur le toit. Nous effectuons aussi des travaux de maçonnerie traditionnels comme les enduits à la chaux, des travaux d'entretien, ou encore des renforts de structures. L'activité se répartit en gros à 60% autour des cheminées et donc 40% pour la maçonnerie traditionnelle. Notre clientèle c'est 70% de régies et 30% de particuliers sur le territoire de la Métropole. Et je fais environ 75 devis par mois.

#### Quel a été votre parcours avant de racheter cette société ?

Je suis arrivé de Haute-Loire à 20 ans pour rejoindre ma femme avec un CAP, un BEP de maçonnerie, et un Brevet Professionnel. J'ai démarré dans une entreprise de Villeurbanne où j'ai été ouvrier, chef d'équipe, jusqu'à ce que mon patron me propose de devenir son bras droit. J'ai appris les devis, les factures, le suivi des chantiers...



Et finalement j'ai racheté Guiraud en 2013, il y a huit ans, une entreprise créée en 1946. En 2013, il y avait trois salariés ; nous sommes dix aujourd'hui.

#### Comment recrutez-vous ?

J'ai embauché un apprenti mais le problème du recrutement, c'est le niveau des jeunes, devenu très bas. Sinon, j'utilise l'intérim, même s'il m'arrive d'essayer dix compagnons avant d'en trouver un qui me plaise. Si tout fonctionne, je les garde deux ans et je les embauche... Beaucoup d'intérimaires ont exprimé l'envie de retravailler avec nous, c'est le signe que l'ambiance est bonne, c'est agréable. Je cherche avant tout des gens volontaires que je puisse former au métier.

#### C'est votre signature ?

Oui, je suis un bon vivant mais quand il faut travailler, il faut travailler. Je suis proche de mes ou-

vriers, peut-être un peu trop, mais je suis ainsi fait. C'est ma façon de manager. Avec mes salariés, je fais des repas à Noël et en fin d'année, des barbecues le reste de l'année... Je souhaite que ce soit une boîte vraiment familiale avec tout ce que cela comporte. Et puis j'essaie de donner des salaires corrects, d'être arrangeant en cas de problème personnel, comme un besoin de s'absenter... J'ajoute que chez nous, comme ailleurs sans doute, il est possible d'évoluer à l'intérieur de l'entreprise.

#### Comment avez-vous fait pour développer votre clientèle ?

Par la confiance et l'honnêteté. Quand je dis que je démarre un chantier le lundi, j'y suis. Le respect de la durée annoncée des travaux, la rapidité d'intervention, l'honnêteté sur les prix, ont fait que les gens m'ont fait confiance et l'ont fait savoir autour d'eux.

Nous soignons également la qualité du travail. Et puis nous avons une vitrine, en face du mur peint de la Croix-Rousse, les gens passent devant, ça fonctionne...

#### Comment avez-vous géré les hausses de prix ou les pénuries de matériaux ?

Nous ne sommes pas trop touchés en maçonnerie. Les briques vont augmenter de 10% en début d'année, j'ai fait un peu de stock, le ciment a un peu augmenté aussi...

#### Vous avez beaucoup utilisé les services de la fédération en six ans ?

Oui. Notamment quand j'ai eu un souci avec un salarié. Sinon je vais pratiquement à toutes les réunions des maçons ou des ramoneurs.

#### Que dire à un jeune pour qu'il ait envie de vous rejoindre ?

Il faut lui dire que s'il est motivé il gagnera bien sa vie, que les conditions de travail ont beaucoup changé dans le bon sens. Moi je les habille, je les fais rentrer au dépôt pour déjeuner, les camions sont neufs avec la radio et la clim... Bien sûr, cela reste un métier physique, il n'y a pas de machines qui monte des souches, mais chaque jour sera pour lui différent. Personnellement, je les fais tourner sur les chantiers pour qu'ils ne fassent pas toujours la même chose, surtout si la tâche est pénible. S'il cherche la qualité, il peut vite réussir dans ce métier.