Entrepreneurs de l'année : jusqu'où iront-ils ?

L'événement La cérémonie nationale du Prix de l'Entrepreneur de l'année organisé par EY aura lieu le 13 octobre à Paris. Les lauréats régionaux primés lundi monteront-ils sur scène ?

Au printemps dernier, Mohed Altrad, le président du groupe d'échafaudages basé à Montpellier, a remporté le prix mondial. Il avait été désigné Entrepreneur de l'année Méditerranée quelques mois auparavant. Cela a de quoi laisser rêveur... Lundi dernier, sept nouveaux lauréats sont montés sur scène à la Villa Massena à Nice pour recevoir leur prix régional dans les catégories Entreprise ou Start-up. Prochaine étape : l'opéra Garnier le 13 octobre. Trois Azuréens en font partie.

CHRISTELLE LEFEBVRE
clefebvre@nicematin.fr

Le Prix de l'Entrepreneur de l'année a été décerné à Jean Louis Noisiez (GSF) ; celui de l'Entreprise globale à Régis Arnoux (CIS) ; la Vision stratégique à Pierre Mestre (Orchestra). Le Prix de la Start-up de l'année a été attribué à Yacin et Madyan De Welle (Optimum Tracker) ; celui du Born Global à Grégory Lamotte (Comwatt) ; la Stratégie disruptive à Yannick Godillot (Helioclim), l'Engagement sociétal à Claire Peradotto (Peradotto Publicité). (Photos Cyril Dodergny)

Jean Louis Noisiez : « GSF, c'est une équipe »

Jean Louis Noisiez est un entrepreneur discret. Il s'exprime aussi peu que sa réussite est criante. L'enfant du Nord passé chez les pères maristes avant de débuter dans une grande maison de droit est aujourd'hui à la tête d'un groupe de 31 000 personnes, dont 28 500 en France, 2 500 entre Perpignan et Menton.

Quatrième leader français dans le domaine de la propreté et des services associés, Groupe Services France (GSF) qu'il a fondé en 1963 à Paris et qu'il a installé à Sophia Antipolis en 1978 a toujours connu des résultats positifs. Pas une année de pertes en 52 ans. En 2014, le chiffre d'affaires de GSF était de 719 M€ et sa progression pour 2015 est de 4,4 % dans un marché de la propreté industrielle à 1,9 % de croissance. Une belle vitalité qui permet au groupe de continuer à se développer.

L'objectif de Jean Louis Noisiez est toujours le même : apporter ses lettres de noblesse au nettoyage par une organisation de type industriel, une gestion irréprochable et respectueuse des équipes.

« La satisfaction du client »

Aujourd'hui, avec 111 établissements en France, plus trois dépendants d'un seul client, son activité s'étend du nettoyage des sites industriels aux centrales nucléaires.

Sa méthode : des avancées stratégiques toujours dictées par la satisfaction des clients et par l'évolution des marchés. « *On ne répond jamais aux appels d'offres public où il n'y a que le prix le plus bas qui compte, on ne fait que de la consultation ciblée*, martèle Jean Louis Noisiez. *Quand un marché se profile où il faut investir et on a la trésorerie pour, on pousse la porte et on démontre notre expertise. C'est ainsi depuis la première heure. On agit pour 37 des entreprises du CAC 40 et même si on est présent dans douze des tours de la Défense, le tertiaire ne représente que 27 % de notre activité. Mon ambition a toujours été de nettoyer les sites de production.* » La diversification s'est faite par l'agroalimentaire, la santé et maintenant le nucléaire.

« La liberté de décider »

La grande fierté de cet homme de charisme : n'avoir réalisé que de la croissance interne, en autodéveloppement. La clé pour « *garder la liberté de décider* ». « *Je n'ai rien à vendre, rien à acheter* », répète-t-il à chaque sollicitation. « *C'est la seule solution pour que l'esprit de l'entreprise ne soit pas dévoyé et, voyez-vous, chez GSF, cette culture d'entreprise est fondamentale.* »

Le premier élément de cette culture est d'abord le respect de l'humain, à toutes les strates de l'entreprise. Le second étant une rentabilité obligatoire pour chaque contrat. Chez GSF, pas de vases communicants. Les performances des uns ne viennent pas compenser les pertes des autres.

« *Ça fait partie des règles de base. Avec la proximité, la fidélisation et la réactivité auprès des clients. Une prestation GSF, ce sont des salariés formés et encadrés qui travaillent avec des machines impeccables et renouvelées régulièrement.* »

À plus de 52 ans d'entreprenariat, qu'est-ce qui anime encore Jean Louis Noisiez ? « *La durabilité du groupe. Je ne suis pas un homme d'argent. Ma motivation, c'est la réussite de GSF et des hommes qui y travaillent. Le soir, je me couche en pensant GSF. Le matin, je me lève en pensant GSF.* »

Sa devise : « *Ceux qui réussissent sont ceux qui font par habitude ce que ceux qui échouent n'aiment pas faire.* »

S'il n'est homme d'argent, Jean Louis Noisiez est pour le moins homme de cœur. Depuis 2009, ses dividendes vont à sa fondation qui offre un accueil de jour aux personnes atteintes d'Alzheimer. « *Nous avons l'agrément pour 25 personnes et nous allons bientôt pouvoir passer à 30. Aux côtés du Dr Salvadori, le Dr Broutard y développe une méthode qui réactive la mémoire. Ça donne beaucoup de bonheur aux patients.* » Une structure où, comme pour GSF, l'Entrepreneur de l'année Méditerranée met tout en œuvre pour qu'elle lui survive.

Disruptif et engagée

Prix de la Stratégie disruptive : Helioclim à Mandelieu

Récompensant une start-up qui a développé un business model sur la base de codes atypiques, le prix de la Stratégie disruptive a été décerné à Yannick Godillot, président d'Helioclim à Mandelieu. « *Disruptifs, oui, nous le sommes d'un point de vue technologique car nous faisons du froid avec de l'énergie solaire. Et nous sortons des sentiers battus car nous ne produisons pas de l'énergie pour la vendre dans un réseau mais nous produisons dans un bâtiment l'énergie dont il a besoin. Disruptifs aussi en tant que start-up de l'industrie. D'habitude quand on parle de start-up, on pense numérique. Nous estimons qu'il y a de la place en France pour une industrie respectueuse de l'environnement et génératrice d'emplois. Enfin, disruptifs en termes de management car nous sommes quatre cofondateurs à gérer l'entreprise.* » Yannick Godillot espère que ce prix EY et *L'Express* apportera à Helioclim une visibilité et une crédibilité auprès des investisseurs et futurs partenaires. La start-up table sur un CA 2016 de 945 000 € et de 10 M€ en 2017.

Prix de l'Engagement sociétal : Claire Peradotto à Nice

Qui n'a jamais entendu Claire Peradotto s'enthousiasmer ne connaît pas l'entrepreneuse niçoise. Bouillonnante, créative, incontournable du patronat azuréen, la chef d'entreprise, pdg de Peradotto Publicité, est tout cela. Elle est aussi une militante convaincue de la psychologie positive. Et pour insuffler de l'optimisme dans votre vie, qu'a-t-elle fait ? Elle a créé Ren by Peradotto, un support sur lequel une entreprise ou tout un chacun peut imprimer un mantra et s'inviter à le relire tous les matins pour cultiver son optimisme. Un engagement sociétal qu'elle combine avec l'environnemental. L'entreprise familiale a le label Print vert depuis plusieurs années maintenant.