



SERGE BRÉSIN

« Un professionnel ne peut pas être quelqu'un qui intervient ponctuellement »

C'est avant tout Serge Brésin, le dirigeant d'une petite entreprise depuis de nombreuses années que la *RPF* a souhaité interviewer. Néanmoins, dans la deuxième partie de l'article, deux questions s'adressent aussi au président nouvellement réélu de Qualiclimafroid, dont il commente l'actualité.

UN PARCOURS À LA FOIS TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE

→ **Formation** : DUT de génie thermique à Grenoble, DESS économie.

→ **1979** : Entre chez Conditionair, entreprise familiale, premier poste au service commercial. Ses fonctions évoluent vers le suivi de chantier et l'élaboration des devis.

→ **1984** : Reprise de l'entreprise, à 31 ans.

→ **2002** : Devient président de Qualiclimafroid.

→ **2005** : Réélu président de Qualiclimafroid.

→ **Depuis vingt ans, vous dirigez Conditionair, une entreprise qui compte une dizaine de salariés. Vous êtes aussi un observateur attentif de la profession. Quelles sont les évolutions les plus importantes, selon vous, ces dernières années ?**

Serge Brésin : Le secteur de la climatisation est en expansion, suite à l'effet "canicule" de l'été 2003. Le revers de la médaille, c'est qu'on trouve de plus en plus d'entreprises qui exercent la profession en "touristes". Les chiffres sont éloquentes : en 2003, 3 500 entreprises se disaient spécialisées en climatisation, 13 000 déclaraient en poser au moins une par an et 70 000 disaient en proposer à leur clientèle. Or un installateur professionnel ne peut pas être quelqu'un qui intervient ponctuellement, une fois de temps en temps. Il faut être

proche du client, s'assurer du suivi et rester disponible. Mais il faut reconnaître qu'avec l'introduction de l'électronique dans notre métier, autre évolution notable ces dernières années, le savoir-faire de l'installateur a tendance à être transféré au fabricant, ce qui facilite l'entrée de nouveaux venus.

→ **On parle d'une pénurie de main-d'œuvre dans la profession, êtes-vous confrontés vous-même à ce problème dans votre entreprise ?**

S. B. : Effectivement, cette pénurie d'hommes est un véritable drame. Il est très difficile aujourd'hui de dénicher des gens techniquement fiables, qui s'adaptent au mode de travail des PME. La polyvalence est indispensable, couplée à une rigueur technique. Aussi, nous sommes en permanence à

12 entretien | Serge Brésin

l'écoute, très réceptifs aux candidatures qui arrivent. De fait, nous embauchons selon les opportunités qui se présentent. Si un candidat montre un profil intéressant, nous le prenons, même si nous n'avions pas forcément l'intention d'embaucher à ce moment-là. Nous faisons aussi beaucoup appel à des stagiaires, de niveau BEP ou BTS. J'estime que recevoir des stagiaires fait partie des obligations de l'entreprise.

Comment remédier à ce manque de candidats ?

S. B. : La profession se trouve pénalisée par un problème d'image. Elle est méconnue et ne véhicule pas les valeurs les plus modernes. C'est un fait qu'au niveau d'une orientation professionnelle, le froid et la climatisation ne sont pas toujours perçus comme le secteur le plus prometteur ! D'ailleurs, les qualifications professionnelles sont un moyen de mettre en valeur les entreprises, de leur apporter un nouveau souffle et de se distinguer également sur le marché du travail. Il est clair que notre métier aurait intérêt à développer sa communication. Par exemple, il est dommage que l'on n'ait pas mieux exploité la canicule de 2003. Si la chaîne du froid n'avait pas été maintenue, la France serait tombée en panne ! Nous avons joué un rôle important de sécurité sanitaire. La pro-

La profession se trouve pénalisée par un problème d'image. Il est clair que notre métier aurait intérêt à développer sa communication.



fession aurait pu en profiter pour se faire une belle image.

Existe-t-il un profil type d'entreprise qui marche ?

S. B. : De mon point de vue, l'entreprise qui marche est celle qui se spécialise dans un type d'installation, avec une marque de matériel et un type de clientèle. Pour réussir, il faut maîtriser la gestion et le processus

technique. Cela implique une expertise qui est indispensable pour être compétitif. Autre élément : la souplesse et l'adaptabilité nécessaire. Nous ne vendons pas des produits standard. Nous devons faire du sur mesure, travailler chez le client. Chaque intervention est différente et relève d'une démarche spécifique. Notre métier, c'est de la dentelle ! C'est d'ailleurs la raison pour laquelle il y a tant de PME dans le secteur.

L'innovation comme moteur de développement

Conditionair a été créée en 1963 par Adam Brésin, le père de Serge Brésin, sur la base de technologies brevetées dans le secteur du séchage d'air industriel. « J'avais un père très inventif ». Les premiers systèmes, à l'ammoniac, s'adressent aux industries de l'engrais, et à la déshumidification des silos à blé. Adam Brésin invente aussi un sécheur d'air comprimé "à accumulation de froid" pour l'industrie automobile (Régie Renault, Ford), qui franchit les frontières françaises avec un beau contrat signé avec Mercedes Benz à Stuttgart. Conditionair a aussi à son actif la plus grosse thermofrigopompe du monde (6 MW), installée en Indonésie pour un laminoir à froid. Une réelle fierté pour la PME, qui compte une quinzaine d'employés à l'époque.

Suite au décès de son père, en 1984, Serge Brésin reprend l'entreprise, avec la même ligne directrice : développer par l'innovation technologique, avoir des idées et les concrétiser.

Ainsi, en 1990, Conditionair propose le premier flux laminaire modulaire, ou encore, en 2000, la PME met sur le marché un sécheur de bouteilles en partenariat avec une société américaine.

Aujourd'hui, Conditionair emploie 10 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros. Elle intervient dans la climatisation de confort, le conditionnement d'air industriel, les salles propres, les flux laminaires, le séchage d'air comprimé et le séchage de surface. « *Le troisième millénaire sera marqué par la généralisation du besoin de qualité d'air à l'intérieur des bâtiments. Dans cette perspective, notre spécificité est de maintenir un éventail d'activités très large. Ce concentré de savoir-faire nous permet d'avoir une vision globale des possibilités et contraintes du traitement d'air.* »

Conditionair est membre du Gasel, adhérent du Snefcca et partenaire.

RPF 936 - juin 2005

13

QUALICLIMAFROID : UN DIRIGEANT IMPLIQUÉ DANS SA PROFESSION

Parallèlement à votre activité de dirigeant de l'entreprise Conditionair, vous êtes fortement engagé dans la promotion de la qualification professionnelle puisque vous êtes, depuis 2002, président de Qualiclimafroid. Vous venez d'être réélu pour trois ans (1). Quelles sont les actions prioritaires de ce second mandat ?

S. B. : Notre grand sujet d'action est la campagne "Donneurs d'ordre". Avec Qualiclimafroid, les frigoristes disposent de la meilleure qualification qui existe et nous souhaitons la faire connaître auprès de tous ceux qui sont amenés à passer commande : maîtres d'ouvrage, bureaux d'études, architectes... Nous avons lancé des mailings, musclé nos relations presse, et les résultats sont au rendez-vous : en deux mois, 1 200 donneurs d'ordre nous ont contactés pour nous demander l'annuaire des entreprises qualifiées. Nous sommes d'ailleurs en train de le réimprimer car le premier tirage est épuisé. L'un de nos arguments forts, qui colle à l'actualité, est le suivant : les entreprises qui obtiennent la qualification sont mieux préparées que les autres aux exigences imposées par le futur décret sur les fluides frigorigènes. Autre réflexion d'actualité : les frigoristes se retrouvent souvent en concurrence avec les électriciens, les plombiers ou les chauffagistes, qui sont plus nombreux et structurés avec de plus gros moyens. Aussi est-il difficile de lutter équitablement de profession à profession. Nous travaillons pour que Qualiclimafroid, qui est reconnue pour avoir les meilleures qualifications, devienne un atout pour les frigoristes !

Un nouveau conseil d'administration a été élu. Quelle est l'évolution par rapport à l'ancien ?

S. B. : Il y a de nouveaux membres avec l'arrivée de GDF, de l'Usnef (les exploitants d'entrepôts frigorifiques) et de Perifem, association qui regroupe les commerces de la grande distribution. Leur présence est importante car elle va contribuer à renforcer notre influence. De plus, nous avons un nouveau trésorier en la personne de Michel Barth, ancien président de l'AFF et du Cnefic. **Propos recueillis par Maylis Gaillard**

En deux mois, 1 200 donneurs d'ordre nous ont contactés pour nous demander l'annuaire des entreprises qualifiées.

(1) Lire aussi "La meilleure des qualifications pour les meilleures entreprises", RPF 933, page 24.