

Lauréats second œuvre



GUILAINE ATCHER / LE MONITEUR

Pour diversifier son activité de plâtrerie-peinture, Cyrille Boulliard prend davantage en charge des macrolots.

Prix national / Auvergne-Rhône-Alpes Boulliard joue sur plusieurs tableaux

Cyrille Boulliard n'est pas qu'un homme de chiffres. Entré dans l'entreprise paternelle en 1991 après avoir travaillé au sein d'un cabinet d'expertise comptable, il a multiplié par plus de vingt son chiffre d'affaires en près de trente ans. Sans rogner sa rentabilité. Des résultats qui sont partagés : 20 % sont reversés aux salariés chaque année depuis 2011.

Ces performances sont le fruit de la stratégie engagée après la crise de 2008. Les marchés les moins rentables, essentiellement publics, ont été élagués ; donneurs d'ordres et activités ont été diversifiés en privilégiant le ravalement de façades et l'isolation par l'extérieur, principalement dans la région stéphanoise.

 **Saint-Etienne (42)**

 **43 salariés**

 **7,2 M€ de CA**

Autre évolution notoire : l'entreprise de plâtrerie-peinture prend davantage en charge des macrolots (faux plafonds, sols, menuiseries et parfois des lots techniques) en collaboration avec des partenaires fiables. Avec comme leitmotiv le service au client. « Nous savons écouter leurs demandes, nous nous décarquons pour eux », estime Cyrille Boulliard. Parmi ses chantiers majeurs : la rénovation et l'extension du centre commercial de Saint-Genis-Laval (Rhône), les bureaux d'Air Liquide à Sassenage (Loire) et en 2020 celui de Dentressangle Immobilier Logistique à Lyon.

La bonne santé de l'entreprise rejaillit sur ses effectifs. Elle s'est structurée en embauchant un économiste et des conducteurs de travaux. Présente dans la zone franche urbaine de Montreynaud, elle a recruté des jeunes du quartier et, en 2018, elle s'est ouverte au lean management en collaboration avec un cabinet spécialisé et l'école nationale d'ingénieurs de Saint-Etienne (Enise). Une démarche qui a débouché sur la mise en place d'un planning collaboratif, la réorganisation de l'atelier et l'autonomisation de chaque équipe. ● V.C.

Sud-Ouest Tolsau, une équipe qui avance soudée

« Je suis un entraîneur. » C'est ainsi que Stéphane Tolsau considère son rôle à la tête de l'entreprise de plomberie qu'il gère depuis près de trois décennies. Il a intégré la société familiale deux ans après sa création en tant qu'apprenti en CAP plombier-chauffagiste et a gravi tous les échelons jusqu'au départ à la retraite de son père en

 **Portet-sur-Garonne (31)**

 **26 salariés**

 **4,8 M€ de CA**

1992. Il a alors 24 ans et compte bien faire évoluer l'entreprise de 20 salariés. Huit ans plus tard, il s'associe pour développer des activités inédites (couverture, étanchéité) et accéder à de nouveaux marchés.

Aujourd'hui, le dirigeant manque de main-d'œuvre pour poursuivre ce développement. Stéphane Tolsau se dit « prêt à recruter quatre ou cinq personnes », mais peine déjà à trouver des candidats à l'apprentissage. « Je comprends cette désaffection. Nous sommes fautifs, on disait "si tu n'es pas bon, tu iras dans le bâtiment"... », regrette-t-il. Pourtant, il vante l'autonomie, l'absence de routine et la rapide progression qu'offre le secteur. Une progression à laquelle il est très attaché au sein de ses équipes grâce à la formation, mais aussi à une meilleure connaissance de ses salariés via du coaching d'entreprise. « Cela m'a appris à appréhender leurs caractères, leurs profils pour mieux travailler avec eux. »

Depuis un an, Stéphane Tolsau développe la préfabrication de pièces pour les logements neufs afin de gagner en productivité et en confort sur les chantiers. « Nous pouvons ainsi anticiper les problèmes. » Le chef d'entreprise vise les 80 % de préfabrication d'ici à deux ans, ce qui lui permettrait d'atteindre 6 M€ de chiffre d'affaires. ● Orianne Dupont



EMMANUEL GRIMAUD / LE MONITEUR

Entré dans l'entreprise familiale pour son CAP plombier-chauffagiste, Stéphane Tolsau peine à trouver des apprentis.