

ENTREPRISE | SAVORETTI SA, TOLOCHENAZ

À deux, c'est mieux

Créée en 1983 par Sandro Savoretti, maître ébéniste, l'entreprise qui porte son nom est dirigée depuis le 1^{er} janvier 2019 par Julien Croisier et Pascal Fazan, deux ex-cadres techniques qui ont relevé le défi.

Propos recueillis par Annie Admane – Photos : Sébastien Bovy

L'entreprise Savoretti SA, sise à Tolochenaz, est aujourd'hui intégrée au groupe Elite, qui l'a rachetée en 2012. Le passage du flambeau entre l'artisan et ses successeurs s'est déroulé progressivement. Dirigée aujourd'hui par Julien Croisier, titulaire d'une maîtrise fédérale de menuisier, et Pascal Fazan, titulaire d'un brevet de contremaître d'ébéniste, la PME compte 35 employés et forme cinq apprentis. Principalement active sur l'Arc lémanique, elle se positionne sur des prestations qui tendent vers le haut de gamme.

Comment le groupe Elite, spécialisé dans les matelas, en est-il venu à acheter Savoretti SA?

Il y a une dizaine d'années, Monsieur Savoretti voulait remettre son entreprise. Financièrement, ce n'était pas possible pour nous. De son côté, Elite cherchait à développer ses activités pour fournir à sa clientèle, entre autres au secteur hôtelier, une gamme complète de produits hormis les matelas. Une banque les a mis en relation et la vente a pu se faire. Depuis lors, tout en continuant à travailler pour notre clientèle usuelle, nous fabriquons aussi des sommiers, des têtes de lit, par exemple, ainsi que des agencements pour Elite.

Comment êtes-vous arrivés les deux à la direction de l'entreprise?

Monsieur Savoretti ne voulait plus être directeur à partir de fin 2018; c'était le deal qu'il avait conclu avec Elite au moment de la vente. Elite nous a donc offert de reprendre la direction. De toute façon, ce n'était pas possible tout seul – c'était un TGV lancé à pleine vitesse! – et nous avions aussi envie de préserver nos vies privées. Nous avons décidé d'assumer cette direction à deux, en répartissant nos forces, pour que l'on puisse se remplacer mutuellement en cas de nécessité. Monsieur Savoretti a fonctionné à temps réduit encore un moment, puis il a cessé il y a un an environ. Mais il est toujours là quand nous avons besoin de lui; il travaille sur mandat.

Quelle marge d'autonomie avez-vous dans les décisions?

Nous avons une très grande liberté, tout en assurant les objectifs financiers fixés par notre directeur général.

Est-ce que vous avez pu amener des innovations?

L'entreprise était déjà bien fonctionnelle. Des investissements avaient été faits au bon moment, au bureau technique avec des logiciels et au niveau de la fabrication avec les machines. Nous, nous avons mis en avant le dessin en 3D. Nous avons aussi mis en place une structure linéaire de la production. Mais ce n'est pas un grand changement! Ce sont des petites choses que nous peaufinons.

Cela fait maintenant deux ans que vous gérez l'entreprise. Pas de chance, la pandémie de Covid est survenue en mars 2020!

Oui! Ce n'était vraiment pas évident! La période de juin à août a été la plus difficile. De nombreux rendez-vous, prises de mesures, séances

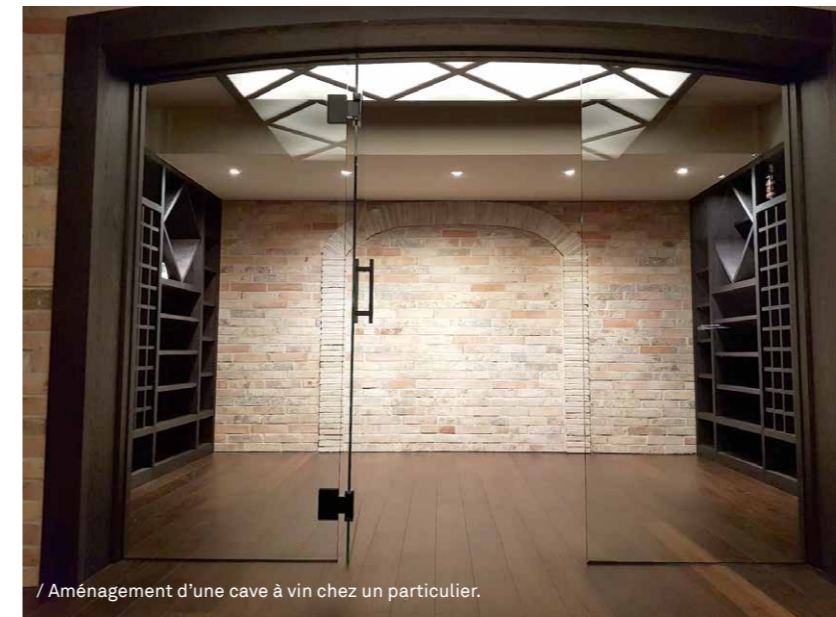


/ Julien Croisier (à gauche) et Pascal Fazan tiennent les rênes de l'entreprise Savoretti SA depuis 2019.

de chantiers ont été annulés à partir du mois de mars. De plus, le canton de Genève avait fermé les chantiers durant deux semaines; dans le canton de Vaud, les chantiers qui ne respectaient pas les consignes sanitaires ont été fermés, tandis que les autres ont tourné avec moins de personnel, ce qui a ralenti les choses. Puis les chantiers ont rouvert à Genève. Ce qui nous a sauvés, c'est qu'on avait deux gros chantiers en cours; au niveau du volume de production, on en avait encore sous le pied. Nous avons très peu arrêté la production, mais après avoir fini ces deux chantiers, une forte baisse est survenue, bien que nous ayons déjà couru partout pour trouver du travail. Nous avons relancé tous nos devis et tous les rendez-vous pour remettre la machine en route.

Avez-vous pu remplir vos objectifs commerciaux malgré ces circonstances?

Les chiffres ont été plus bas qu'espéré. Toutefois, 2021 a été une bonne année, bien remplie et surtout régulière, avec parfois des coups de



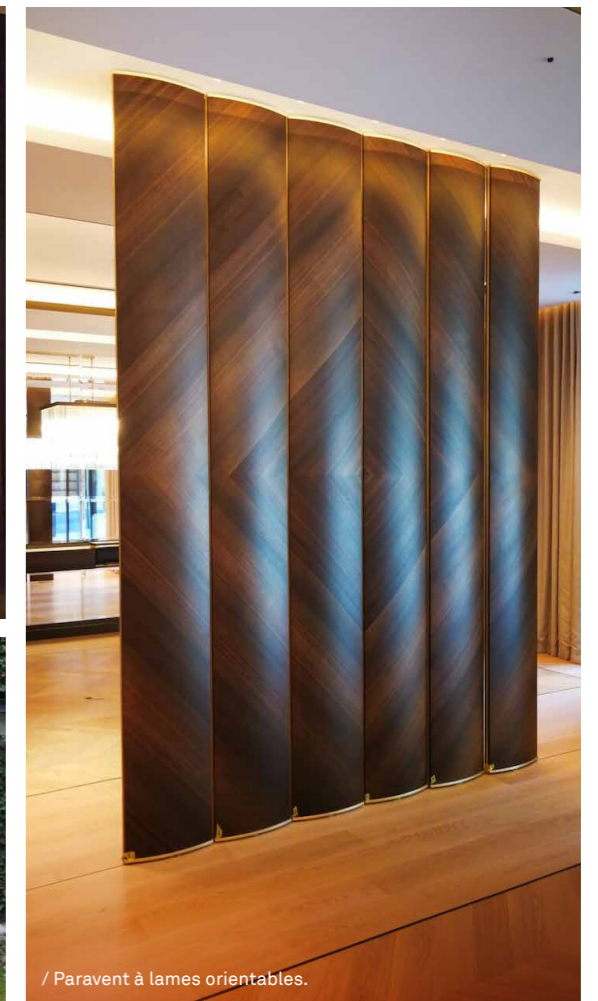
/ Aménagement d'une cave à vin chez un particulier.



/ Banc public pour une commune genevoise.



/ Porte d'entrée.



/ Paravent à lames orientables.

chaud, malgré le fait que nous avons dû faire face à une pénurie de panneaux, MDF, agglomérés, mélaminés... tout le standard de l'agencement. Certains fournisseurs nous ont avisés bien à l'avance des difficultés qu'ils rencontraient. On a pu faire du stock. C'était presque plus compliqué à gérer que la pandémie, parce qu'il a fallu aller chercher des produits partout. Quant à la hausse des prix, là aussi, on a eu un peu de chance: nous n'avions que des petits mandats, de petits clients, et les répercussions que nous avons dû opérer sur les prix ont été tout à fait acceptables.

Comment sentez-vous le vent: va-t-on vers un retour à la normale?

C'est toujours pénible sur certains matériaux; les prix sont tout en haut. Vous demandez une offre aujourd'hui et, une semaine après, ce n'est plus le même tarif. Dans le bois massif, les délais de livraison sont revenus à la normale. Pour les bois précieux, nous travaillons avec des grossistes qui font du stock. Il n'y a donc pas eu trop d'impact sur les prix jusqu'à présent, mais on commence à sentir des hausses, notamment pour des commandes récurrentes. Et dans la petite quincaillerie également – tout ce qui est glissières, charnières, etc.: entre 5 et 10%. De plus, les délais s'allongent. On est aussi confrontés à des carences dans l'électronique des appareils destinés à l'agencement des cuisines. Suivant les marques, les délais vont maintenant de trois à six mois.

L'avenir, comment se dessine-t-il pour vous?

Dans l'immédiat, les prix représentent notre cheval de bataille, d'autant que la concurrence étrangère limitrophe, qui pratique des prix

bas, est énorme. On retrouve cette concurrence dans les soumissions, ce qui donne beaucoup de travail aux architectes. Il faudrait surtout laisser plus de temps au temps! Tous les délais sont comprimés.

« Il faudrait surtout laisser plus de temps au temps! »

Nous, on arrive dans les derniers, juste avant les nettoyeurs. On nous demande de rattraper le retard de l'ensemble. Et ce n'est pas évident, étant donné que nous ne fabriquons pas sur plans mais à partir des relevés que nous effectuons sur place afin d'avoir les mesures réelles.

Reste que, plus globalement, notre but principal est de satisfaire la clientèle, tant au niveau de la qualité que des délais, puis de tenir nos budgets. On ne peut pas agrandir notre surface d'exploitation, mais on a tout de même une belle force de frappe; avec notre effectif, on peut se permettre d'avoir de jolis chantiers.

Ébénisterie Savoretti SA – Route de la Gare 2, Tolochenaz
Tél. 021 801 68 40
www.savoretti.ch