

EMALEC, maintenance, 175 salariés à Saint-Genis-les-Ollières (Rhône) Chef d'orchestre de la maintenance (Caporchestra della manutenzione)

« Quando la vetrina di uno dei nostri clienti viene rotta alle 2 del mattino, noi interveniamo, andiamo immediatamente a rendere sicuro il luogo, mettere un rivestimento e ricorriamo ad un guardiano per sorvegliare il sito... ». In poco meno di dieci anni, Emalec s'è imposta come uno dei leader francesi della manutenzione multitecnica, multistato.

Con i suoi centoventi tecnici in tutta la Francia e la sua hot line aperta 24 ore su 24, sette giorni su sette, l'impresa prende in carico l'insieme dei lotti tecnici, elettricità, riscaldamento, climatizzazione, serramentaria. A volte, essa si vede affidare la committenza delegata, quantifica e segue i lavori d'estensione o di rinnovamento dei locali, gestisce gli altri contraenti, uffici di controllo e ascensoristi in particolare. Questa presa in carico globale può arrivare fino alla gestione di sinistri presso gli assicuratori, il follow-up delle immobilizzazioni e degli investimenti, la quantificazione di budget a cinque anni. Secondo il suo presidente, Jean Julien (52 anni), «essa può far risparmiare dal 30 al 40% della fattura di manutenzione». Emalec gestisce 100.000 interventi all'anno in tutta la Francia. Nel 2006, il suo giro d'affari è balzato del 60% fino a 16,5 milioni d'euro. Dal 2004, i suoi effettivi sono cresciuti della metà: l'impresa impiega 150 dipendenti. È stata insignita del marchio di gazella dal Ministero delle PMI. La chiave del successo: il servizio. «Abbiamo portato nel campo

IL TITOLO DI GAZZELLA MI HA APPORTATO:

«Un credito d'imposta di 100.000 euro, non trascurabile per una società in espansione come la nostra, ci ha permesso di investire e di assumere. Poco conosciuto dai nostri clienti, questo statuto di gazella è un riconoscimento del lavoro di fondo che abbiamo realizzato dal 1999».



Jean Julien, Presidente d'Emalec, uno dei leader francesi della

della manutenzione una cultura industriale di spirito anglosassone», analizza Jean Julien, che ha fondato la società nel 1999 con Jean-Pierre Chalencou (54 anni) e due altri responsabili d'attività. Michel Bozzarelli e Antoine Queiros. La metà degli effettivi della sede si dedica al reclutamento e all'accompagnamento dei tecnici, al controllo. I nuovi assunti seguono uno stage d'integrazione nel centro di formazione interna. Dotati di un veicolo d'utensteria equipaggiato con un GPS, essi lavorano poi a partire dal loro domicilio.

Crescita esterna. Ogni intervento è tracciato. Un software è stato sviluppato all'interno sulla base d'un capitolato d'oneri redatto da Jean Julien. «Presso Sephora, gestiamo tutto dalla A alla Z da due anni, unicamente mediante trasferimento informatico», rivela Jean-pierre Chalencou, Direttore generale delegato. Emalec tiene a questa «trasparenza totale»: ogni cliente ha accesso in permanenza via internet ad un portale personalizzato». Il successo

EMALEC (manutenzione)

- > 1999: creazione d'Emalec a Francheville (Rhône) da parte di Jean Julien (60% delle quote), Jean-Pierre Chalencou (26%), Antoine Queiros (9%) e Michel Bozzarelli (5%).
- > 2001: trasferimento a Brignais (Rhône)
- > 2004: insediamento a Saint-Genis-les-Ollières (Rhône)
- > 2005: la società supera i 10 milioni d'euro di giro d'affari.
- > 2005: firma di un contratto con Sephora per la manutenzione dei suoi 220 negozi.
- > 2005: trasformazione della società in SAS
- > 2007: prima operazione di crescita esterna, con l'acquisto di Fitelec, a Grenoble.
- > 2008: estensione prevista dei locali a Saint-Genis-les-Ollières.

di Emalec si fonda anche su un magazzino ed uno stock di pezzi centralizzati. «Abbiamo 600.000 euro di stock, più di 20.000 referenze per rispondere a tutte le esigenze di riparazione urgente», rivela Jean Julien. Dopo essersi sviluppata in Francia, in Svizzera, in Belgio ed in Lussemburgo, Emalec prevede d'allargare la sua zona d'intervento alla Spagna ed all'Italia dalla fine dell'anno. Ogni filiale condividerà lo stesso strumento informatico per assicurare una continuità di servizio ai propri clienti espatriati. Il suo sviluppo passa anche attraverso operazioni di crescita esterna mirate su nuove competenze. La prima è stata appena realizzata, con l'acquisto nel 2007 di Fitelec, a Grenoble, (3,5 milioni d'euro di giro d'affari), specializzata nella manutenzione delle stazioni di servizio. I suoi trentacinque dipendenti effettueranno uno stage d'integrazione nel centro di Saint-Genis-les-Ollières per impregnarsi della nuova cultura d'impresa.

Vincent Charbonnier