

CLÔTURES, PORTAILS ET PERGOLAS... / Richer s'ouvre de nouveaux marchés

Reprise fin 2013, l'entreprise chapelaine veut élargir ses horizons avec un nouveau et jeune patron ne manquant ni d'ambition ni d'énergie.

Quand un jeune quadra en quête d'aventure entrepreneuriale rencontre une belle société quadragénaire, que se passe-t-il ? Le coup de foudre peut être immédiat.

Dans la zone industrielle de La Chapelle-Saint-Luc, du côté de la rue Jean-Baptiste Colbert, il l'a été. Une idylle est née. Lui, c'est Frédéric Badoz, 41 ans, ingénieur de formation (en génie mécanique, diplômé de l'UTBM). Elle, c'est la société S. Richer, spécialisée dans les portails et clôtures, jouissant d'une belle notoriété dans l'Aube depuis 43 ans maintenant. Ils étaient faits pour se rencontrer et le CRA (Cédants et repreneurs d'entreprises) les y a aidés il y a quelques mois, au même titre d'ailleurs que la

CCI Troyes dans son rôle de facilitateur. « Je voulais me mettre à mon compte estimant que la période était favorable pour une reprise d'activité. Nous sommes dans une phase de renouvellement de génération en ce moment à la tête des TPE/PME. Et même si on ne voit pas trop bien le bout de la crise, qui affecte singulièrement le secteur du bâtiment, il faut se lancer. Il faut oser », affirme le Jurassien d'origine. Jusque-là, il avait toujours été salarié et il avait mené une carrière riche d'expériences, plutôt dans le B to B que le B to C. « Vendre, c'est d'abord écouter le besoin du client. C'est un plaisir de voir la finalité de ce que l'on met en chantier avec lui. Quand un projet prend forme et se concrétise, c'est prenant, mais aussi vraiment passionnant », ajoute-t-il, bien décidé à poursuivre dans la voie tracée par ses prédécesseurs : le produit de qualité. « Richer n'est

pas connu pour faire du tout-venant. J'entends, avec l'équipe en place de quatre salariés, compétents et polyvalents, continuer de me démarquer des produits vendus en grande surface de bricolage. Nous fabriquons des portails en acier et vendons des portails en aluminium sur mesure que nous faisons sous-traiter en Alsace. Ils sont faits pour durer », argumente le gérant des Ets Richer, arrivé aux commandes avec quelques idées de diversification en tête.

La première est de s'inscrire sur ce produit actuellement tendance qu'est la pergola avec un nouveau concept de couverture de terrasse en provenance d'Italie, baptisé Gennius. « Avec ses profilés alu et ses lames rétractables permettant de profiter de l'espace extérieur quelque soit le climat, c'est un produit résolument moderne qui n'a plus rien à voir avec les stores et bannes autrefois proposées », insiste Frédéric Badoz, convaincu de l'intérêt des Aulois pour ce type de produit ajoutant au confort et contribuant à l'embellissement de leur bien immobilier.

Les Aulois, mais pas seulement eux puisque débordant d'ambition et d'énergie, il a bien l'intention d'étendre le champ d'action traditionnel de Richer. « Commercialement, il nous faut aller au-delà de la périphérie troyenne, rayonner dans les secteurs à potentiel tels que Romilly-Nogent ou la Côte des Bar, avant d'aller plus loin, dans l'Yonne et dans la Seine-et-Marne », envisage-t-il.

La pergola est un produit résolument moderne.



Frédéric Badoz.

Dans le domaine de l'automatisation des portails, il estime qu'il y a pareillement des parts de marché à conquérir, en proposant une prestation globale incluant dans son offre des partenaires maçon et électricien et en signant des contrats d'entretien. « En France, 9 % des maisons sont passées à l'automatisation, alors qu'on atteint 85 % en Italie. Le marché est énorme », suggère Frédéric Badoz, en espérant densifier toute l'activité pour embaucher à l'avenir. ■

Contact : Sarl Richer
Z.I des Prés de Lyon
16 rue Jean-Baptiste Colbert
à La Chapelle-Saint-Luc
www.richer.fr