

Une entreprise menée au poil

COIFFURE • Avec 19 salons, dont 12 dans le canton, Benito Margiotta et son épouse Nadia Amey Margiotta sont à la tête du 1^{er} groupe indépendant de salons de coiffure de Romandie.

CHARLY VEUTHEY

L'aventure a démarré en 2001 avec la création d'Initial hairdressers et l'ouverture d'un premier salon dans le centre commercial d'Agy. L'entreprise comptait alors cinq employés. Aujourd'hui, elle en emploie 140. Les Margiotta sont à la tête de plusieurs sociétés. En 2006, ils ont créé une deuxième marque, Sevensens, et, en 2011, ils ont acquis Oly SA et Irtec SA. Ces achats ont permis au groupe d'entrer dans la cour des grands: en deux opérations, 12 nouveaux salons tombaient dans son escarcelle. «Notre volonté est de donner une identité unifiée et forte à nos salons, explique Benito Margiotta. Au fur et à mesure de la remise à niveau des établissements acquis, nous les inscrivons sous nos deux enseignes Initial et Sevensens.»

Le rapide développement du groupe s'explique également par une autre raison: il a su surfer sur l'expansion des centres commerciaux. Il a installé des salons dans ceux du Câro, à Bulle, de Matran et de Guin - tous inaugurés ces dix dernières années. Au total, 13 des 19 salons sont situés dans des centres commerciaux. «Nous avons développé un rapport privilégié avec les propriétaires des centres. Notre concept correspondait à leurs attentes: ils voulaient des salons de bon niveau et nous étions en mesure de les proposer.»

Management moderne

Le groupe a aussi construit son succès sur une approche très professionnelle: «Quand nous avons créé notre concept, nous nous sommes rendu compte qu'il y avait un gros potentiel de compétences dans la coiffure suisse, mais il manquait encore un groupe romand pour l'exploiter avec des méthodes organisationnelles modernes, à la manière des grandes franchises internationales.»

L'un des axes principaux de cette approche, parallèlement au profilage des marques et des ambiances, a résidé dans la formation. «Pour moi, la coiffure doit s'exercer avec passion. Nous ven-



Benito Margiotta et son épouse Nadia Amey Margiotta emploient aujourd'hui 140 personnes dans des salons de coiffure. VINCENT MURITH

ons des services plus que des produits. Nous devons donc nous appuyer sur les êtres humains. Nous ne serions rien sans le vivier des apprentis que nous formons et qui veulent continuer à travailler avec nous.

La plupart des managers de nos salons ont été formés par nos soins. Il rappelle aussi qu'il ne faut pas rechigner à bien former ses employés, en pensant qu'ils pourraient devenir des concurrents. «Nous pensons au contraire que nous devons former nos collaborateurs tout au long de leur carrière, pour qu'ils puissent continuellement progresser. Nous avons eu jusqu'à 45 personnes en formation de base, actuellement, nous en comptons 35.»

Le groupe propose un triple dispositif de formation: à travers son Académie de coiffure, il permet à des jeunes de commencer une formation privée, pendant un ou deux ans, hors du circuit de l'apprentissage. Beaucoup d'entre eux, après une année, rejoignent la filière d'apprentissage pour obtenir leur CFC. La formation continue, aussi au niveau international, constitue le troisième pilier.

La passion du métier

A travers la formation, Benito Margiotta affiche aussi sa volonté d'exercer sa «responsabilité sociale» d'entrepreneur: «Je suis arrivé en Suisse à 21 ans avec une maturité commerciale. J'ai pu faire une carrière et créer une en-

treprise. Je dois tout au pays et je veux lui rendre ce qu'il m'a donné.» Originaire d'Italie, il s'est installé à Fribourg grâce à son mariage et il avoue un grand amour pour le canton. C'est aussi, parallèlement à un goût prononcé d'entreprendre, l'amour qui l'a conduit à créer son groupe de salons.

«Mon épouse était coiffeuse. Elle était très engagée au niveau de la formation et voulait créer son salon pour former des jeunes. Nous avons choisi de monter notre propre affaire plutôt que de travailler pour une franchise. Nous voulions amener notre touche et développer des compétences locales pour être différents des franchises qui ont tendance à trop standardiser des

services qui doivent rester créatifs et personnalisables.» Quand on lui demande si c'est la passion des cheveux qui l'anime, il répond: «C'est surtout celle du métier de coiffeur que j'ai vraiment découvert durant ma carrière chez L'Oréal. Le savoir-faire des coiffeurs me passionne. Ils ont de nombreuses compétences techniques, sociales, commerciales. Ils méritent de pouvoir exercer leur talent dans un cadre de management sérieux.»

Aujourd'hui, les choix et stratégies du couple Margiotta s'avèrent payants. Si Benito Margiotta, pudique, ne donne pas de chiffres, il reconnaît que les affaires sont bonnes et qu'il continue à envisager des développements pour son groupe. I

PÔLE SCIENTIFIQUE

Un partenariat en plasturgie

FRANÇOIS MAURON

Membre du Pôle scientifique et technologique du canton de Fribourg, le Réseau plasturgie est le théâtre d'un nouveau partenariat conclu entre l'entreprise Johnson Electric International, à Morat, et l'institut de recherche appliquée en plasturgie de l'Ecole d'ingénieurs et d'architectes de Fribourg (EIA-FR). Cet accord a été présenté lors de la récente assemblée générale du réseau, indique un communiqué.

L'EIA-FR a accompli le premier pas. Des collaborations entre les deux parties existaient depuis de nombreuses années. Ce partenariat les formalise, tout en les renforçant. «Ce travail suivi entre nos deux entités favorisera notre accès aux compétences et aux technologies de l'EIA-FR», estime Yvan Bourqui, de Johnson Electric International.

Pour Jean-Marc Boéchat, responsable de l'institut de l'EIA-FR, «la possibilité de collaborer avec Johnson Electric International est une motivation supplémentaire pour participer au développement de l'économie fribourgeoise. C'est une ouverture pour nos étudiants, qui bénéficieront de ce partenariat pour améliorer leur formation et pour orienter leur réflexion sur les besoins réels du marché.» I

EN BREF

LA SOCIÉTÉ LIIP ÉLARGIT SON COMITÉ DE GESTION

INFORMATIQUE L'entreprise informatique Liip, basée à Fribourg, élargit son comité de gestion. Jonas Vonlanthen, Tonio Zemp et Lukas Kahwe Smith rejoignent les fondateurs Nadja Perroulaz, Gerhard Andrey et Christian Stocker et prendront des fonctions de direction, afin d'étendre la position de Liip sur le marché suisse. La société, qui occupe 80 employés à Fribourg, Zurich, Lausanne et Berne, connaît une croissance soutenue. Elle s'est fait un nom dans le pays en tant que force innovante dans le développement d'applications web, en utilisant notamment les méthodes de gestion agiles. FM



Héribert Dousse a repris CRC Castella SA en janvier. JULIEN CHAVAILLAZ

CRC À BOSSONNENS

Le spécialiste du volet en alu

FRANCIS GRANGET

Entre 20 000 et 25 000 vantaux de volets en aluminium sortent chaque année des locaux de l'entreprise CRC Castella SA, à Bossonnens. En un quart de siècle d'existence, qu'elle a dignement fêté il y a dix jours, son nom est aussi devenu une marque à laquelle quelque 800 clients - uniquement des revendeurs - font confiance en Suisse. «Notre force est d'offrir des prestations de qualité et un service personnalisé de l'élaboration des projets à leur réalisation. Actuellement, les volets coulissants (avec moteur) sont ainsi très tendance», résume son nouveau propriétaire Héribert Dousse.

C'est en janvier 2013 que l'entreprise, fondée en 1988 par Claude Castella et ne comptant alors que deux collaborateurs, a été reprise par cet habitant de Neyruz,

déjà administrateur de deux entreprises: SNG à La Verrerie et Proma à Gland (VD). «Lorsque vous présentez un dossier financier solide et des arguments qui tiennent la route, les banques vous soutiennent», affirme Héribert Dousse qui, à 46 ans, se retrouve actionnaire avec son épouse Valérie d'une holding chapeautant trois entités et 45 employés.

Comme CRC, SNG et Proma comptent chacune une quinzaine d'employés. «La première, installée dans l'ancien atelier de Jean Tinguely, fait figure de leader romand dans la fabrication de stores en toile et de moustiquaires, précise Héribert Dousse. La seconde, qui œuvre sur la Côte, est spécialisée dans la pose, l'entretien et la réparation de stores en tous genres. Les synergies possibles entre ces trois sociétés sont pleines de promesses.» Comme chaque entreprise a «sa philoso-

phie propre», leur propriétaire commun n'a surtout pas voulu les fusionner en une seule entité. «Je tiens à respecter ce qui a été fait jusqu'ici, relève-t-il. Je me charge moi-même de la stratégie globale. Pour l'opérationnel, j'ai mis en place trois jeunes directeurs, tous dans la trentaine.»

A Bossonnens, Fabien Crausaz, ancien représentant de la maison, assure la direction et la vente. Outre la fabrication de volets sur mesure pour lesquels les 200 tonnes d'aluminium utilisées chaque année proviennent de Suisse, CRC dispose dans son atelier de 2200 m² de sa propre unité de thermolaquage, «gage d'indépendance et de qualité», selon Héribert Dousse. «Avec notre production locale, que nous écoupons sur le marché national, nous faisons vivre l'économie cantonale», insiste-t-il en guise de conclusion. I