

SANS DÉTOUR AVEC BRUNO TROADEC

**RÔLE**

Dirigeant de Awen Propreté

RÉGIONParis
Île-de-France**EFFECTIFS**

25 salariés

CHIFFRE D'AFFAIRES

500 000 €

DEUX DATES QUI COMPTENT1992 : Intégration
chez C Prop
2016 : Création d'Awen
Propreté & Services SAS**1****LA PROPRETÉ, HASARD OU VOCATION ?**

C'est le hasard d'une rencontre avec le dirigeant de l'entreprise C Prop. Il m'a orienté vers le service ressources humaines et trois jours plus tard je démarrais en tant qu'agent. C'était en 1992. Promu chef d'équipe après quelques semaines,

je passais inspecteur deux ans plus tard. Je suis resté dans ce groupe durant 13 ans. J'ai ensuite intégré d'autres acteurs, Samsic d'abord en tant que chef d'établissement de la filiale Artenis, puis Atalian en tant que directeur général IDF.

2**LE DÉCLIC POUR CRÉER VOTRE ENTREPRISE ?**

Je voulais créer mon entreprise pour mettre en pratique mes propres valeurs. Le déclic s'est produit quand Atalian m'a proposé une réorientation qui ne me convenait pas. J'ai préféré partir et me lancer dans l'entrepreneuriat.

3**LA PLUS GRANDE DIFFICULTÉ RENCONTRÉE ?**

Le démarrage d'Awen Propreté en avril 2016. La première année a été difficile car je suis parti de zéro. Il est compliqué de convaincre les clients de confier leur contrat de propreté à une TPE. Souvent, ils craignent une trop forte

dépendance financière. Or ma stratégie est de cibler un panier moyen de 2 500 € avec une offre Premium destinée au secteur tertiaire, aux sièges sociaux en particulier, incluant l'ensemble des outils de digitalisation et dématérialisation.

4**LE MARCHÉ REMPORTÉ DONT VOUS ÊTES LE PLUS FIER ?**

Les bureaux du festival de Cannes à Paris, mon 1^{er} contrat, quand j'étais jeune inspecteur. Et pour Awen Propreté, le site parisien du New York Times à La Défense pour le côté emblématique du nom, mais de manière générale, chaque nouveau client que j'ai su convaincre.

5**QUE PRÉFÉREZ-VOUS DANS VOTRE MÉTIER ?**

Les relations avec les clients et avec les salariés.

6**VOTRE PLUS GRANDE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE ?**

La création de mon entreprise, fruit de ma longue expérience et de la volonté de mettre en pratique des valeurs d'écoute, de proximité... auxquelles je suis attaché.

7**VOTRE JOURNÉE DE TRAVAIL ?**

Elle se partage entre les visites de sites pour suivre les agents, les rendez-vous commerciaux, et la gestion. En tant que dirigeant de TPE, je m'occupe de

la relation clients. Chacun d'entre eux doit être vu au moins une fois tous les dix jours. Un(e) chargé(e) de clientèle sera aussi embauché au 1^{er} semestre 2019.

8**L'ENTREPRISE DE PROPRETÉ IDÉALE EN TROIS MOTS ?**

Écoute, anticipation et empathie.

9**UN PROJET DANS LES TUYAUX ?**

Le rachat d'une entreprise qui réalise 1,50 M€ au 1^{er} trimestre. Mon objectif est d'atteindre un chiffre d'affaires minimum de 3 M€ dans les trois ans pour moitié par croissance organique et pour le reste par croissance externe.

10**LE TRAVAIL EN JOURNÉE, C'EST POSSIBLE ?**

Pas à 100 % ! Nous parvenons sur certains sites à décaler dans la matinée la réalisation des prestations avec une partie de coprésence. Nous avons aussi mis en place des régies de jour entre midi et quatorze heures. Cette organisation nécessite d'accompagner et de former les salariés.