

Prix Moniteur de la construction Le groupe Dubois, une petite menuiserie devenue grande

L'esprit familial, l'implication et la polyvalence des salariés contribuent au succès de cette société, reprise en 2010 par Guillaume d'Ocagne.

L'histoire du groupe Dubois, lauréat 2020 du Grand prix, est d'abord celle d'une transmission réussie. Tout commence en 1977 lorsque Gérard Dubois s'installe comme menuisier avec deux salariés à Sepmes, dans le sud de la Touraine. Rapidement, cet enfant du pays se fait un nom dans la région. Au point que l'entreprise dépasse les 13 millions d'euros de chiffre d'affaires lorsqu'il la cède en 2010 à un entrepreneur tourangeau, Guillaume d'Ocagne. Pourtant éloigné de l'univers de la menuiserie, ce dernier souhaitait avoir sa propre société tout en retrouvant ses racines. « Mon parcours professionnel est aux antipodes de celui de Gérard Dubois, mais nous nous sommes vite retrouvés autour de valeurs communes », raconte cet ancien dirigeant d'un groupe de 4500 salariés.

De la Touraine à l'Elysée. Saine lors de la reprise, l'entreprise Dubois va connaître une croissance régulière jusqu'à devenir une ETI comptant parmi les « 500 champions du territoire » reçus en janvier dernier à l'Elysée. En 2021, le groupe devrait dépasser la barre des 50 millions de chiffre d'affaires. « Cet objectif devait être atteint dès cette année, mais la crise du Covid-19 est passée par là », souligne Guillaume d'Ocagne.

Ces dix dernières années, l'entreprise affiche une croissance constante à travers un développement organique, en créant par exemple une activité B2C, mais aussi par une série d'acquisitions. De ce point de vue, 2015 aura été une année marquante avec les rachats du menuisier ACS Aluminium Concept System's et de la menuiserie Pilleboue qui permettra à Dubois de renforcer sa présence en région parisienne, où le groupe réalise désormais 35 % de

Le jury national

Muriel Blandin, responsable du développement commercial chez MBTP. **Thomas Gallier**, directeur de la communication et de la formation de la Fédération Scop BTP. **Gérôme Gauriau**, directeur associé chez KPMG. **Alain Luminel**, responsable du pôle expertise financière chez Ellisphere. **Philippe Maygnan**, directeur grandes entreprises à l'OPPBTP. **Fabien Renou**, rédacteur en chef du « Moniteur ».

 Dossier et vidéos sur www.lemoniteur.fr/pmc2020/

son activité. D'autres rachats se succéderont à partir de 2018, dont une métallerie-serrurerie, suivi du plus grand agencement de Tours, GTH Agencement. Dans une logique de diversification, Dubois rachètera également Védiacom, un spécialiste de la signalétique qui évoluera vers la décoration après l'intégration d'un aménageur d'espaces. « Mon objectif était à la fois d'ouvrir le groupe à des métiers complémentaires et à forte rentabilité, tout en amenant mes enfants à s'intéresser à nos activités dans une logique de transmission », reconnaît Guillaume d'Ocagne.

Grand prix

Groupe Dubois

 **Sepmes (37)**

 **330 salariés**

 **43 M€**

Avocate de formation, sa fille, Marie Deburaux, a ainsi pris la direction de l'entreprise Meri rachetée cette année. Ce fleuron francilien du réaménagement d'espaces et de la restauration de menuiseries anciennes compte des clients prestigieux, comme le ministère de la Défense pour lequel il intervient sur l'ensemble de ses sites classés en Ile-de-France.

Avec ses six entités, le groupe Dubois se positionne aujourd'hui

comme un aménageur d'espace à travers des travaux de menuiserie (intérieure et extérieure), de la tôlerie-métallerie-serrurerie, de l'agencement et de la décoration. S'il tient à garder une clientèle de particuliers (10 %), l'essentiel de son activité se porte vers les grands comptes (industriels, bailleurs, administrations...), parmi lesquels EDF, dont Dubois assure, dans sa spécialité, la maintenance et l'entretien de six de ses centrales nucléaires.

Ni commerciaux, ni avocats. Cette spécificité n'est pas sans lien avec l'organisation et les pratiques managériales du groupe qui vont au-delà des schémas classiques, comme l'obtention des certifications ISO 14001 (environnement) et CEFRI (nucléaire), ainsi que de l'habilitation « Secret Défense ». « Au fil des ans, nous avons su nous bâtir une solide réputation et des relations de confiance avec nos clients qui nous permettent de nous dispenser d'un service commercial ou encore d'avocats », explique le dirigeant, rappelant qu'il n'a jamais perdu de clients grands comptes. « Notre service commercial, c'est l'ensemble des salariés qui l'assure par la qualité de notre travail, nos prix et la réactivité de nos équipes qui connaissent parfaitement la culture maison de nos clients », ajoute-t-il.



CYRIL CHICOT / DIVERGENCE / LE MONITEUR

« Notre service commercial, c'est l'ensemble des salariés qui l'assure par la qualité de notre travail, nos prix et la réactivité de nos équipes qui connaissent parfaitement la culture maison de nos clients », explique Guillaume d'Ocagne.

Parvenir à ce niveau d'implication et d'engagement des équipes a été possible grâce à un excellent climat social, entretenu par des salaires 20% plus élevés que la moyenne du secteur, une participation et un intéressement des salariés aux résultats et une forte politique de promotion interne. « Cela nous permet d'embaucher les meilleurs menuisiers en leur offrant la possibilité de monter en compétence. Tout l'encadrement est passé par l'atelier ou la pose », insiste Guillaume d'Ocagne, qui envisage la création d'un centre de formation interne, notamment pour pourvoir la vingtaine de postes d'apprentis que l'entreprise souhaiterait pourvoir chaque année. Pour l'heure, Dubois cherche à recruter cinq conducteurs

de travaux et cinq chargés d'affaires pour faire face à son développement en région parisienne.

Poursuite de la numérisation. L'avenir passera aussi par un plan de modernisation des outils de production, soutenu par la Banque publique d'investissement dans le cadre du plan de relance. En attendant, le chantier du moment est la poursuite de la numérisation de l'entreprise avec, au cœur du dispositif, un nouvel ERP qui a pu être mis en place durant le premier confinement. « Nous avons profité de cette période où l'activité était à l'arrêt pour accélérer dans le digital et sortir renforcés de cette crise », assure Guillaume d'Ocagne. ● Jean-Philippe Defawe →