



## L'INTERVIEW

Pierre-Gilles AMIOT est Président de SOLVAC (Paris 11<sup>ème</sup>) depuis 3 ans. Il a succédé à Jacques AUVINET, qui a fondé cette entreprise spécialisée en génie climatique en 1978. Aujourd'hui à la tête d'une trentaine de collaborateurs, Pierre-Gilles AMIOT est profondément engagé dans la transmission des savoir-faire. Dans l'interview qui suit, le dirigeant revient sur son parcours professionnel et nous explique sa démarche de formation auprès des jeunes.

### *Pourquoi avoir choisi de vous lancer dans la climatisation ?*

J'ai commencé par des études d'électricité, dans une école spécialisée : Saint-Nicolas. A la fin de mes études, je me suis naturellement tourné vers le Syndicat (GGCP) pour réfléchir à mon avenir professionnel. C'était il y a 32 ans et je ne me voyais pas faire ma carrière simplement dans l'électricité. C'est donc grâce au GGCP que j'ai découvert le métier de la climatisation. J'ai tout de suite accroché, car c'était un métier nouveau, intégrant l'intervention de plusieurs corps d'état et couvrant différentes étapes : étude, conception, réalisation et maintenance. Pour moi, il s'agissait donc d'un métier complet et d'un métier très porteur : il fallait saisir cette chance !

### *Quelles sont les principales étapes de votre parcours professionnel dans la climatisation ?*

J'ai tout d'abord intégré le centre de formation Gambetta où j'ai fait partie des premiers à faire des études de climatisation ! J'ai passé mes examens avec la société CGEC, désormais baptisée Elyo, qui m'a embauché une fois mon diplôme obtenu. J'y suis resté pendant 10 ans : j'ai débuté en maintenance pour terminer au service travaux. J'y ai notamment participé, avec la direction, à la création des cercles de qualité, au développement de l'autonomie des chefs d'équipes, etc.

Puis, j'ai estimé que j'avais fait le tour de l'entreprise et je suis parti pour SOLVAC. Lorsque je suis arrivé, nous étions moins de 10 collaborateurs dans l'entreprise. J'ai alors débuté auprès de Jacques AUVINET – une figure du GGCP – aux côtés de qui j'ai occupé les postes de Chargé d'Affaires, d'Ingénieur d'Affaires, de Directeur Technique... Jusqu'à prendre sa suite en rachetant l'entreprise en 2007. Tout s'est très bien passé avec Jacques car nous avons noué un vrai partenariat.

### *Que représentent aujourd'hui les activités de SOLVAC ?*

SOLVAC est une entreprise spécialisée en génie climatique. Elle réunit aujourd'hui 30 collaborateurs et réalise 7 millions d'euros de chiffre d'affaires : 35% en entretien et maintenance et 65% en travaux. Nos clients sont essentiellement des clients institutionnels comme les banques et les assurances et notre cœur de métier reste, bien entendu, les salles informatiques et la rénovation en milieu occupé.

### *Quelle place donnez-vous aux étudiants dans votre entreprise ?*

Une place essentielle ! Je pense que nous avons un rôle à jouer dans la transmission des savoirs. Je n'envisage pas de passer une année sans jeune en apprentissage au sein de SOLVAC. Nous accueillons des jeunes de

tous niveaux : du CAP à l'ingénieur. En ce moment, nous avons 6 jeunes en alternance qui suivent des études en IUT, en BTS, en Bac Pro, en BEP-CAP. Par exemple, pour les jeunes en études supérieures, il me semble essentiel qu'ils aient une vision globale du métier : de la connaissance des matériaux utilisés sur les chantiers jusqu'au suivi des dossiers de récolement.

Il faut, en particulier, préparer les ingénieurs à évoluer dans des métiers très complexes et leur offrir un contact direct avec la conception, la vente, la réalisation et la réception des chantiers. Chez SOLVAC, nous avons par exemple l'habitude de faire débiter les élèves ingénieurs au magasin, à la réception des matériels : toucher tous les éléments constitutifs du métier est une excellente façon de les préparer à leurs futures fonctions. Pour bien concevoir, il faut parfaitement connaître les contraintes auxquelles les compagnons peuvent être confrontés sur les chantiers.

### *Pourquoi accueillez-vous des jeunes en école au sein de votre entreprise ?*

Nous avons tous des difficultés à recruter de nouveaux collaborateurs compétents et motivés. Pour moi, les stages et les formations en alternance constituent un moyen de former nos futurs collaborateurs à la réalité de nos métiers car rien ne vaut une

expérience du terrain.

C'est aussi un moyen de leur transmettre notre passion. Au final, si nous voulons des jeunes bien formés, c'est à nous de nous mobiliser pour leur apprendre tout ce qui n'est pas écrit dans les livres.

### *Embauchez-vous les jeunes diplômés que vous avez formés au sein de votre entreprise ?*

Oui, si l'entreprise en a le besoin. Dans tous les cas, je les encourage à découvrir d'autres façons de travailler à travers d'autres entreprises ou métiers pour continuer leur formation. Il est important de changer, de diversifier les expériences pour s'enrichir. La porte leur est toujours ouverte.

### *Quel est le principal enjeu du marché auquel vous devez répondre les jeunes étudiants en génie climatique ?*

Le principal défi des entreprises de génie climatique consiste à proposer des dispositifs consommant un minimum d'énergie tout en produisant un maximum de confort. Aujourd'hui, nos clients veulent à la fois réduire leurs factures énergétiques et réduire leur impact environnemental : à nous de trouver de nouvelles solutions répondant à leurs attentes ! Les jeunes passionnés par nos métiers ont donc de nouveaux défis à relever et une belle aventure à vivre !

