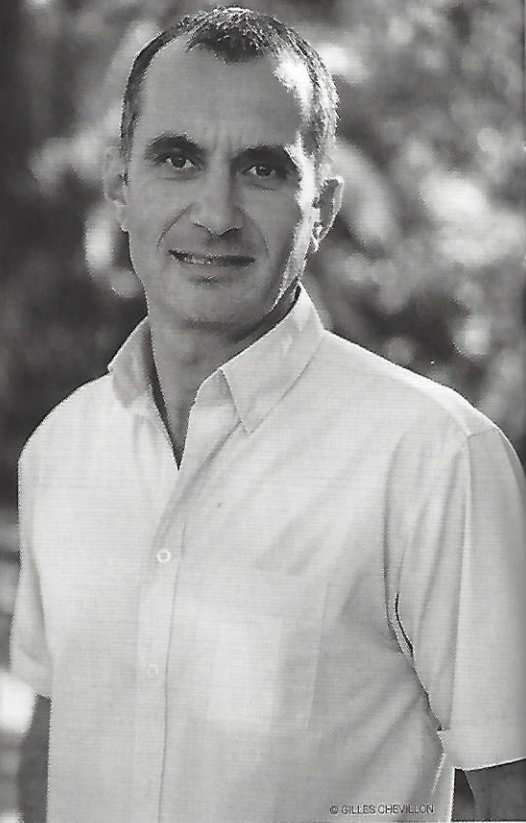


JEAN-PASCAL DECROIX

La croissance à vitesse HUMAINE

BASÉE À GRASSE, SA SOCIÉTÉ SPÉCIALISÉE EN GÉNIE CLIMATIQUE ET ÉLECTRIQUE EMPLOIE 17 SALARIÉS POUR 2 MILLIONS D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES. RENCONTRE AVEC UN COUREUR DE FOND QUI SAIT SE POSER LES BONNES QUESTIONS.



© GILLES CHEVILLON

Quand il crée STME en 2001, Jean-Pascal Decroix a derrière lui un BTS productique et un début de carrière prometteur chez Snef. Il a trente ans, l'envie de tenter sa chance, le besoin de prendre sa liberté. Et surtout, il ne veut pas regretter plus tard de ne pas l'avoir fait. Quinze ans plus tard, rien à regretter. STME est devenue l'oiseau rare sur son marché. Avec onze métiers, un bureau d'études intégré, des références, qualifications et habilitations en pagaille, l'entreprise détient une expertise qui convient bien aux spécificités de chantiers multitechniques, mêlant climatisation, énergies renouvelables, plomberie, électricité, automatismes industriels... Vinci, SNCF, ErdF, Veolia comptent parmi les clients de STME aux côtés de dizaines de sociétés, collectivités et particuliers de la région PACA. Tout ça avec dix-sept salariés... C'est dire si la compétence s'est concentrée, d'année en année, dans cette PME reconnue et appréciée. Primée pour son écocitoyenneté et ses efforts pour l'égalité des chances dans l'entreprise, labellisée Éco-défis pour ses bonnes pratiques

environnementales, STME est également sponsor d'équipes et clubs sportifs formateurs pour les jeunes, tandis que Jean-Pascal Decroix s'investit personnellement dans des actions de solidarité internationale au Mali et en République dominicaine.

ENDURANCE ET INNOVATION

Avec en moyenne un recrutement par an, le dirigeant a pris le temps de choisir son équipe : « En 2003, au moment de la canicule, j'aurai pu la doubler sans problème. Mais j'ai préféré progresser à la vitesse plus humaine qu'explosive ». Rien d'étonnant de la part d'un sportif d'endurance, adepte des trails et du kilomètre vertical (1 000 m de dénivelé en moins d'une heure...). Mais si la vitesse est humaine, l'activité est intense. Et peu à peu, Jean-Pascal Decroix a laissé ses outils et les chantiers pour se concentrer sur le pilotage de l'entreprise et la relation clientèle. Une tâche à plein-temps, et des questions tout le temps. Par exemple, comment se débarasser du péché de vouloir trop bien faire à l'heure où les clients veulent d'abord un prix ? « La vocation de la technique, c'est d'être

au service des gens. Et quand on est vraiment passionnés, comme nous dans l'entreprise, on laisse parfois le plaisir de faire le métier passer avant le business... Il faut rééquilibrer. » Autre question : comment progresser dans la commercialisation de l'offre STME, et notamment des innovations brevetées ? Grâce à sa maîtrise multitechnique, STME a notamment inventé Fire, un système breveté de protection fixe contre l'incendie de zones boisées, des aires et bâtiments à proximité (développé à partir du procédé Spaci, dispositif installé par STME pour Escota qui en détenait le brevet) et Arrosol, arrosage automatique à énergie solaire (déployé par exemple sur la nouvelle ligne de tramway de Nice). De bonnes idées qui donnent de l'avance à l'entreprise, et intéressent les marchés publics comme privés. Jean-Pascal Decroix a d'ailleurs suivi l'Appui à la commercialisation (ACO) de la CMAR pour aiguiser la stratégie commerciale de STME. Son objectif ? Croissance continue... au rythme qu'il a toujours voulu.

i STME | 22 avenue Joseph-Honoré-Isnard, 06130 Grasse | 04 93 60 33 04 | www.dx-groupe-paca.com