

Présidée par François Chatel et dirigée par Olivier Aptel, l'École supérieure de Commerce de Rennes a accueilli Christian Roulleau, le P-dg du groupe Samsic, pour parrainer sa 25^e promotion d'élèves.

Une rencontre surprenante. PAR J.L.C.

Christian Roulleau, P-dg de Samsic parraine la 25^e promotion de l'ESC Rennes

Dans son mot d'introduction, Olivier Aptel, directeur de l'ESC Rennes, va à l'essentiel, s'adressant tout à la fois à Christian Roulleau, le P-dg de Samsic et à l'auditoire étudiant rassemblé dans l'Amphi 400 de l'école : « Ce parrainage est pour nous un événement extrêmement important parce qu'il apporte à nos étudiants un double attachement qui permet de grandir. Un attachement particulier, tout d'abord, à un homme d'exception. Votre parcours, à cet égard, est édifiant.

« Le parrainage est aussi une façon de montrer l'attachement de Christian Roulleau à l'entreprise qu'il incarne. Il est probable que votre exemple et votre parcours inspireront nos étudiants, à la fois pour continuer à grandir dans notre école et, pour certains d'entre eux, pour rejoindre le groupe Samsic après vous avoir connu » a-t-il déclaré.

Costarmoricain et autodidacte

Originaire des Côtes-d'Armor, Christian Roulleau est avant tout un autodidacte. Deux caractéristiques qu'il revendique et qui lui ont permis, tant à partir de sa fortune personnelle qu'avec le soutien de son ami Gérard Gicquel, de construire un groupe international de 70 000 personnes s'adressant à 20 000 clients et générant 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires.

La proposition principale du groupe Samsic - il fêtera ses 30 ans en 2016 - repose sur le Facility management : en clair, ses clients lui sous-traitent toutes les tâches qui sont hors de leur cœur de métier. Au-delà de la propreté, le premier métier exercé par le groupe, s'ajoutent la sécurité, l'accueil, l'entretien des espaces verts, la gestion du courrier, l'archivage ou encore l'électricité, la climatisation et même la préparation des plans de vols dans les aéroports.

Le groupe Samsic est actuellement présent dans de nombreux pays : Royaume-Uni, Luxembourg, Portugal, Espagne,



Christian Roulleau aux côtés des étudiants délégués de la Promotion 25. Au total, cette promotion compte 432 élèves. Pour deux tiers d'entre eux, ils proviennent des classes préparatoires ou des admissions sur titres, IUT ou BTS. 25 % sont issus du grand Ouest et 75 % des autres régions de France. 53 % sont des filles contre 47 % de garçons.

Suisse, Belgique. Plus récemment, il a pris pied en Serbie et travaille à des projets de développement en Allemagne et aux Pays-Bas.

Malgré le succès, Christian Roulleau a su échapper à l'image du chef d'entreprise "bling bling", restant ce qu'il est : un homme simple, modeste et toujours entreprenant, passionné par l'aventure industrielle. Le fils d'Anna et Joseph Roulleau se souvient qu'il attendait le retour de son père le samedi, avec sa paie, pour acheter de la viande. La principale qualité de Christian Roulleau s'affirme sans doute dans la notion de prise de risque, ce qui lui vaut de figurer parmi les plus grands entrepreneurs bretons.

Le parrain s'adresse à ses filleuls dans un style direct et non dénué d'une certaine malice : « Vous avez 20 ans et vous avez tout à apprendre. Contrairement à ce que vous pouvez penser, vous ne savez encore rien ». Voilà pour le préambule.

Puis, Christian Roulleau revient sur ses débuts. Nous voici replongés en 1986. Il a alors 36 ans et a réussi, étant parti de rien, à se hisser à la troisième place du groupe GSF qui emploie alors 9 000 personnes.

« Un jour je dis à Gérard Gicquel qui travaillait avec moi depuis de très nombreuses années : "Je n'ai pas envie de finir comme numéro trois du groupe. J'ai envie de créer. Est-ce que vous venez avec moi ? Il m'a répondu : "Pourquoi pas ?". Nous sommes partis comme cela. »

Pour Christian Roulleau, un bon chef d'entreprise est d'abord un bon commerçant. « Il faut bien comprendre ce que l'on a à vendre et savoir le vendre » professe-t-il.

Pour pouvoir toucher ses premiers prospects, il invente très astucieusement un nom auquel ils ne vont rien comprendre. « Notre premier métier était centré sur le nettoyage industriel. En nous présentant de manière classique, nous savions que nous

aurions essuyé des refus sur le mode : "Le nettoyage : merci, on connaît et on en a". Nous devions donc pratiquer autrement. D'abord, que voulions-nous développer ? Une "société" ! Nous avons mis un S. Et puis, est venu le mot "application" correspondant à la mise en œuvre de travaux. Nous avions le S et le A.

« Et qu'allions-nous faire ? De la "maintenance", d'où le M. Mais la maintenance de quoi ? Des "surfaces", qu'elles soient "industrielles" ou "commerciales". Et nous avons toutes les lettres de notre nom : Samsic, c'est-à-dire Société d'application pour la maintenance des surfaces industrielles et commerciales. »

Les débuts s'effectuent à trois : les deux fondateurs de l'entreprise et une assistante. Christian Roulleau empoigne son téléphone et commence la tournée des prospects, débitant son petit laïus à toute vitesse.

« Allo, je voudrais parler à M. X, de la part du directeur de la Société d'application pour la maintenance des surfaces industrielles et commerciales. » Au bout du fil, une secrétaire lui répond souvent : « Excusez-moi, je n'ai pas très bien compris ce que vous faites... ».

« Qu'à cela ne tienne, je vais vous le répéter. » Et Christian Roulleau débite sa phrase aussi vite que la première fois. La se-

crétaire, qui n'a toujours rien compris et de guerre lasse finit par lui passer l'interlocuteur désiré. Une astuce qui permet d'entrer en contact avec un décisionnaire sans avoir annoncé le métier exercé...

Le 1^{er} septembre 1986, l'entreprise débute au point 0, sans aucun client et sans chiffre d'affaires. Douze mois plus tard, elle atteint son point mort, non sans avoir bénéficié d'une exonération fiscale de l'époque qui la met à l'abri, sous certaines conditions, durant cinq ans.

« Aux termes de la première année, nous avons engrangé entre 200 000 et 300 000 francs de résultats. Cette année, nous avons facturé 1,5 milliard d'euros de prestations et nous devrions dégager un résultat net de 100 millions d'euros. »

Au métier du nettoyage industriel, Christian Roulleau décide bientôt d'ajouter d'autres activités, toujours avec le souci de se démarquer de la concurrence. Misant sur les hommes et les femmes qui l'accompagnent, il décide de les former pour ga-



rantir une grande qualité de travail.

En 1994, le groupe passe à une nouvelle échelle : ses clients, plutôt que d'appeler dix fournisseurs pour dix métiers différents, trouvent plus pratique de ne plus en appeler qu'un seul qui se charge de tout. En 1998, Samsic intègre ainsi toute une chaîne Ressources humaines dont l'action se décline depuis le recrutement jusqu'à l'établissement de la paie. Puis, s'ajoutent les

activités de travail temporaire et de formation. À la diversification des métiers répond celle des pays : l'international représente actuellement 20 % du chiffre d'affaires total du groupe. Et de nouveaux besoins émergent, surtout en Europe de l'Est.

Tout l'argent perçu grâce aux activités est réinvesti pour encore grandir. Un leitmotiv qui vaut à Samsic de détenir la confiance des banques. « D'ici à 5 ans, nous voulons parvenir à 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires, avec un résultat net proportionnel » conclut Christian Roulleau. ■

L'ESC Rennes School of business gagne 13 places dans le classement du "Financial Times"

Grande école de management, l'ESC Rennes a été créée en 1990 à l'initiative de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes. Elle est aujourd'hui accréditée par trois organismes majeurs. Ainsi, l'américaine Association to advance collegiate schools of business (AACSB) a placé l'établissement breton parmi les 666 Business schools dans le monde bénéficiant de son label d'excellence.

L'ESC Rennes est également accréditée EPAS pour le Programme Grande École par la Fondation européenne pour le développement du management. Enfin, l'établissement rennais a été distingué par l'organisme britannique AMBA, plus particulièrement pour ses activités de formation continue (Executive Education) et notamment son Executive MBA.

Cette accréditation n'est aujourd'hui décernée qu'à 209 Business schools dans le monde, dont 72 en Europe. Notons que la triple couronne n'a été remise qu'à environ 1 % des Business schools dans le monde.

Classée à la 7^e place des Business schools françaises par le magazine l'Étudiant, l'ESC Rennes figure pour la deuxième année consécutive dans le classement du Financial Times des 70 meilleures Business schools dans le monde. L'école se hisse même à la 23^e place mondiale, gagnant 13 places par rapport au classement 2013 et enregistrant ainsi la plus forte progression parmi les 70 écoles classées.

Actuellement, l'ESC Rennes accueille 3 831 étudiants sur trois campus à Rennes et un campus au Maroc (à Rabat). Elle emploie 190 collaborateurs permanents, 160 professeurs visiteurs et 83 professeurs permanents.

Une particularité figure à la base de son modèle spécifique : son corps professoral permanent est cosmopolite (il englobe 34 nationalités différentes) et n'inclut que 16 % seulement de professeurs français.

« Cela nous permet de déployer des programmes à caractère international et d'utiliser l'anglais comme

langue de travail. Cela attire de nombreux étudiants internationaux (ils constituent 40 % des effectifs de l'école) et permet de développer des partenariats nombreux avec d'autres universités étrangères avec lesquelles nous travaillons en réciprocité puisque nous pouvons accueillir des étudiants de leur propre vivier et que nous envoyons aussi nos propres étudiants chez des partenaires » explique Olivier Aptel.

Plus de 200 partenaires soutiennent l'ESC Rennes School of business et assurent des échanges qui peuvent s'étirer sur un semestre ou deux, pour les étudiants qui souhaitent obtenir un double diplôme.

« Nous promovons les deux trimestres auprès de nos étudiants car le contenu de l'enseignement est à forte valeur ajoutée » souligne encore Olivier Aptel.

L'école veut poursuivre sa croissance tout en préservant son modèle singulier. Elle ambitionne d'atteindre la taille critique de 5 000 étudiants à l'horizon 2018.