

« Nous ne sommes pas fabricants de moteur, rappelle Olivier Malatier. Nous sommes là pour les entretenir, aussi pour les réparer, les reconstituer à l'identique et leur donner une deuxième vie. » Photos M. G.

OLIVIER MALATIER : « C'est à moi maintenant de franchir la troisième marche »

Longvic, la zone industrielle. Bienvenue aux Établissements Malatier, spécialisés dans la réparation de moteurs électriques, particulièrement le bobinage. Rencontre avec Olivier Malatier, troisième génération à la tête d'une entreprise qui a fait de la fidélité et de la réactivité le socle pérenne de son développement.

L'histoire des Établissements Malatier, c'est une histoire de famille. Celle d'abord de Robert, le grand-père d'Olivier, qui au sortir de la guerre, en 1945, crée une usine de réparation de moteurs électriques, place du 1^{er} Mai à Dijon. Électromécanicien de métier, il se spécialise dans le bobinage, comprenez la réparation de toute la partie intérieure d'un moteur.

« En 1969, mon grand-père est décédé dans un accident de voiture, poursuit Olivier Malatier. Ma grand-mère a repris. Mon père qui faisait son service militaire a été libéré de ses obligations pour la rejoindre. En 1987, il a poursuivi l'aventure tout seul, après la retraite de ma grand-mère. En 2016, il est malheureusement décédé, avant même d'avoir eu le

temps de passer le flambeau. Nous avons assuré une transition avec mon frère puis, le 1^{er} février 2017, j'ai racheté le fonds de commerce. »

Au plus près des clients

Le cœur de métier, ici, c'est donc le moteur électrique dans toutes ses déclinaisons. « Et, elles sont nombreuses, sourit Olivier Malatier. Le moteur électrique est partout, dans la ventilation des grandes surfaces, dans la vis à grain de l'agriculteur, dans les usines bien sûr ! La liste est tellement longue. »

Ici justement, 85 % de la clientèle est professionnelle. « Industrie et agriculture principalement, coupe le chef d'entreprise. On rayonne uniquement sur la Côte-d'Or, dans un rayon de 100 km autour de l'entreprise. Il y a un marché local por-

« Je regarde d'un œil très attentif le développement de la voiture électrique. Aujourd'hui, les constructeurs gardent tout pour eux mais, dans 10-15 ans, je suis sûr que cela changera et qu'on aura notre mot à dire. »

teur, alors je me dis qu'avant d'aller chercher du travail à 100 km, j'ai encore des entreprises à moins de 10 km de chez nous avec qui je ne travaille pas. Il faut d'abord travailler là. Et puis aller chercher des clients à 200 km c'est bien, mais il y a des coûts de transport qui se répercutent sur le prix. Donc pas la peine d'user de l'argent et de l'énergie ! Surtout que nous sommes prestataire de services et la proximité est garantie d'un bon service. Il y a eu une période où les clients cherchaient le prix pour réduire le coût, aujourd'hui, ils sont revenus à privilégier la qualité de service. Concentrons-nous là-dessus. »

De maçon à commercial

Rien ne prédestinait Olivier Malatier à reprendre l'entreprise familiale. Son parcours de formation démontre en tout cas une véritable curiosité. « J'étais parti pour faire un Bac S et je me suis rapidement rendu compte que je préférais la pratique

Le bobinage n'est pas la seule activité des Établissements Malatier, expliquez-nous...

« Nous avons deux activités annexes. La première concerne du matériel d'entretien : des balayuses, des nettoyeuses pour vigneron, des auto-laveuses de grande surface. Matériel pour lequel nous assurons installation et maintenance. Nous travaillons aussi dans le petit électroportatif (perceuses, meuleuses...) : là, nous assurons le SAV national pour certaines marques. Ces activités ont débuté dans les années 1970-1980. Nous n'étions pas demandeurs, d'ailleurs, nous n'allons pas chercher des marchés, les marques viennent nous contacter pour se développer sur la Côte-d'Or. Elles savaient que nous avions des électromécaniciens, elles connaissaient la qualité de nos équipes et elles cherchaient des points d'appui locaux pour leur SAV. Depuis, le développement est régulier. »

à la théorie. Alors, j'ai passé un Bac STI, Sciences et techniques de l'ingénieur. J'ai ensuite fait les deux années de Maths Sup et de Maths Spé et, là encore, mon père a eu des ennuis de santé et j'ai réfléchi à ce que je voulais vraiment faire. J'ai alors fait un BTS en maintenance industrielle en alternance, puis une école d'ingénieur par alternance toujours, précisément ITII à Auxerre.»

À la sortie de l'école, Olivier Malatier s'essaye maçon, là encore pour découvrir quelque chose qu'il ne connaissait pas. «Puis, en 2006, conclut-il, j'ai intégré la société familiale pour donner un coup de boost, pour faire du commercial, pour démarcher les clients potentiels, chose que mon père ne voulait plus faire.»

Pérenniser le métier de bobinier

Actuellement, les Établissements Malatier jouissent d'une vraie notoriété, garante de qualité, de réactivité et de rigueur. Ils détiennent surtout un savoir-faire qui tend à se raréfier dans la région : le métier de bobinier.

«Il y a des régions comme l'ouest du pays, la Bretagne, où le métier est toujours présent notamment parce qu'il était très utilisé dans les chantiers navals. Chez nous, il n'y a plus de formation. Il y a eu par le passé une formation au CFA La Noue (N.D.L.R. : devenu l'École des Méiers Dijon métropole) à Longvic. Tout notre personnel qualifié passait par là, nous recevions des apprentis régulièrement. Au début des années 2000, elle s'est arrêtée. Aujourd'hui, il ne reste que quelques formations à Nantes, à Lyon, sinon c'est de l'interne. Nous avons la chance d'avoir la plus grosse structure de bobiniers de la région, avec trois personnes. C'est le plus gros effectif, avec une grosse ancienneté en plus. Alors nous devons recruter des électromécaniciens que nous formons nous-mêmes au bobinage.»

Recrutements en vue

D'ailleurs, Olivier Malatier aimerait voir son équipe s'accroître d'un dixième salarié, qui plus est dans cette spécialité. Il s'est mis en relation avec la Maison des entreprises à Dijon pour tenter de trouver une solution. «Nous avons l'activité pour recruter une personne supplémentaire. Je sais aussi que, dans 4 ou 5 ans, avec les départs en retraite, il faudra que je relance un ou deux recrutements, mais on ne devient pas bobinier du jour au lendemain. Alors, pour la pérennité de mon activité, il faut que je m'organise dès maintenant.»

Alors qu'il continue de prendre ses marques, le chef d'entreprise aimerait aussi développer une politique commerciale incisive, «aller encore plus sur le terrain, prévenir-il. Je me suis formé sur le tas, aux côtés de mon père. Dorénavant, j'ai le sentiment qu'il faut occuper un peu plus le terrain. Ce n'est pas au moment où on commence à décliner qu'il faut aller chercher les clients. Alors, je me dis qu'il faut être plus actif, ça permettrait en plus d'asseoir définitivement le nouveau recrutement. Avec notre ancienneté, notre expertise, nous avons un bouche-à-oreille très efficace, on a du travail, mais il ne faut pas se reposer ! Il y a encore du potentiel !»

Un avenir prometteur

Surtout que la conjoncture semble aussi favorable, à écouter le discours : «On l'a dit, localement, c'est un métier qui se perd, conclut Olivier Malatier. Donc, on doit en profiter. Et puis les prix des moteurs électriques ont augmenté de 20 à 25 %, du coup, les entreprises hésitent à racheter du neuf et se tournent plus sur la réparation.»

«Je regarde aussi d'un œil très attentif le développement de la voiture électrique. Aujourd'hui, les constructeurs gardent tout pour eux mais, dans 10-15 ans, je suis sûr que cela changera et qu'on aura notre



Olivier Malatier pose ici devant une machine datant de son grand-père.

«**Mon grand-père a créé, mon père a construit à Longvic, à moi de franchir une troisième marche.**»

Olivier Malatier, gérant des Établissements Malatier

mot à dire. Après cela risque d'entraîner d'autres charges. À ce jour, je n'ai pas d'investissements en matériel, le moteur électrique évolue en performance mais la structure est la même depuis l'origine, je peux encore travailler avec des machines qui datent de mon grand-père. Mais, demain, les moteurs de robotique vont se développer, il faudra qu'on se tourne vers ce créneau et, là, il faudra avoir recours à l'investissement.»

Michel GIRAUD

Les indiscretions

Quel autre métier auriez-vous pu exercer ?

«Je suis un carésien dans l'âme, j'aurais donc fait quelque chose de scientifique et, du coup, je me serais peut-être penché sur le domaine de l'espace qui m'interroge.»

Quelle est votre fierté ?

«De poursuivre l'œuvre de mon grand-père. Les entreprises familiales qui perdurent se font de plus en plus rares, alors on est fier quand on peut y arriver.»

Votre ambition ?

«Mon grand-père a créé, mon père a construit à Longvic, à moi de franchir une troisième marche.»

Votre recette ?

«La qualité du travail est indispensable, mais la réactivité et le conseil technique font la différence.»

Un loisir ?

«J'aime bien la moto que je ne pratique plus parce que je ne prends pas le temps.»

Quel mets vous fait saliver ?

«Rien d'exceptionnel : un bon bœuf bourguignon avec de la moutarde de Dijon. Pas original mais imparable.»

Et avec ça ?

«J'ai été élevé en Bourgogne. Un rouge de préférence, un Volnay ou Fixin, si en plus c'est l'un de nos clients vigneron qui produit !»



La société emploie neuf personnes actuellement, dont quatre dédiées aux moteurs électriques.