

Ranc Développement

Un développement en toute sécurité



Il pourrait défier les cambrioleurs de génie d'*Ocean's Eleven*⁽¹⁾ grâce à ses systèmes biométriques ou ses clôtures qui détectent toute tentative d'intrusion. À 36 ans, Romain Gille dirige Ranc Développement, une entreprise à taille humaine qui a su se faire un nom dans l'univers de la sécurité.

La naissance de l'entreprise. « Ranc Développement a été créée en 1986 par mon père, Bernard Gille. Il était alors PDG d'une des plus importantes sociétés françaises de surveillance avec 2 500 salariés. Une entreprise de cette taille souffre d'effets de dispersion, d'une dilution des responsabilités. Mon père a donc privilégié une structure à taille humaine, qui concentre toutes les compétences requises pour offrir aux clients des solutions clés en main. Il a misé sur la matière grise, l'intelligence et la réactivité. L'entreprise a été implantée à Fos-sur-Mer car le site est à la fois discret et proche de clients industriels. »

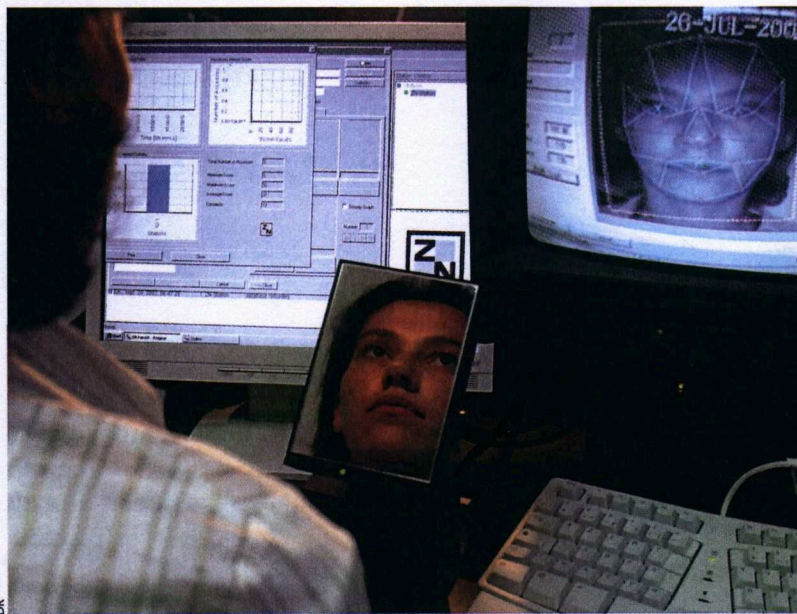
prise de cette taille souffre d'effets de dispersion, d'une dilution des responsabilités. Mon père a donc privilégié une structure à taille humaine, qui concentre toutes les compétences requises pour offrir aux clients des solutions clés en main. Il a misé sur la matière grise, l'intelligence et la réactivité. L'entreprise a été implantée à Fos-sur-Mer car le site est à la fois discret et proche de clients industriels. »

La succession. « Il y a cinq ans, mon père a souhaité se désengager de la société. Il a reçu des propositions d'acquisition, mais il craignait que le rachat par un grand groupe ne menace l'identité de Ranc Développement. Il m'a proposé de prendre la relève : j'avais 30 ans, j'étais alors juriste chez Veolia où j'exerçais un métier qui me plaisait. Pendant une semaine, je n'ai pas dormi de la nuit, j'ai réfléchi aux avantages et aux inconvénients de cette nouvelle vie. Et puis, d'un coup, la décision s'est imposée... je n'ai aucun regret ! Devenir entrepreneur, c'est être maître de son destin, se réveiller chaque matin avec l'envie d'agir, de réussir... quelle exaltation ! »

Les produits. « Ranc Développement propose à ses clients les dernières technologies en matière de sécurité et de surveillance. Nous réalisons ainsi des installations de contrôle d'accès et de télésurveillance. Notre centrale fonctionne 24h/24, 365 jours par an, elle permet de réaliser des ouvertures à distance, de réceptionner les alarmes et de lancer des procédures d'alerte. Pour le contrôle d'accès, nous privilégions des systèmes reconnus pour leur fiabilité comme la biométrie de la main. La reconnaissance faciale est une technologie d'avenir, mais elle demeure onéreuse. Tous nos produits ont reçu les plus hauts agréments délivrés par le Centre national de prévention et de protection, et répondent aux normes définies par les assurances. »

Les clients. « Nos clients sont généralement des compagnies bancaires ou des groupes industriels, mais nous proposons également des prestations sur mesure pour les PME ou les collectivités locales, grandes ou petites. Un équipement coûte entre 1 500 € et 500 000 €. Quel que soit le budget, nous mettons tout notre savoir-faire dans chaque projet. Comme nous ne sommes ni fournisseurs, ni distributeurs, nous ne sommes liés à aucune marque ; nous avons donc toute liberté pour offrir à nos clients la solution la mieux adaptée à leurs besoins. »

Le personnel. « Deux générations se sont toujours côtoyées au sein de la société ; celle des "sachants" forts de 25 ou 30 années d'expériences et celle des jeunes, très au fait des toutes dernières technologies. Ranc Développement emploie 60 salariés dont 30 au siège. Certains de nos techniciens sont embauchés à bac+2, d'autres sont diplômés d'une école d'ingénieurs ; tous doivent être rapidement autonomes et mener des projets dans leur intégralité. Le recrutement n'est pas chose aisée ; nous recevons peu de CV et rares sont ceux dont les compétences correspondent à nos besoins. Nous attribuons des salaires plus élevés que



ceux pratiqués par la majorité des entreprises du secteur. En effet, je pense que la satisfaction personnelle des employés évite le *turn over* et garantit un travail de qualité. »

L'international. « Nous réalisons l'essentiel de nos activités internationales au Maghreb et plus particulièrement en Algérie. L'année dernière, nous y avons décroché notre plus gros contrat... 500 000 € soit 10 % de notre chiffre d'affaires. Il s'agissait d'équiper deux sites particulièrement sensibles de Sonelgaz, la société nationale de l'électricité et du gaz. Nous ne négligeons pas la menace d'un attentat, mais les pays à risques sont aussi les marchés porteurs. Investir en Algérie contribue à la stabilisation politique du pays en offrant des débouchés et donc de l'espoir à la jeunesse. Il y a deux mois, j'ai accompagné le Président de la République à Alger avec une délégation du Medef. Ranc Développement est en effet représentative des PME qui ont réussi la traversée de la Méditerranée et qui sont susceptibles de servir d'exemple. »

L'avenir. « En 2007, Ranc Développement a enregistré une croissance de 18 %. Nous espérons augmenter encore le chiffre d'affaires de 10 à 15 %. J'ai pour projet d'acquérir une autre entreprise d'ici trois ans, de taille et de culture proches de la nôtre. Nous pourrions ainsi mieux nous positionner lors des appels d'offres nationaux... sans pour autant renier ni notre statut de PME, ni notre identité. Pour maintenir notre excellence, nous devons rester en veille permanente afin d'exploiter au mieux les innovations. Aucun système n'est infaillible, la sécurité est une course de vitesse permanente entre les gentils et les méchants, les gendarmes et les voleurs. Nous entendons tout faire pour conserver toujours à ce jeu-là une bonne longueur d'avance ! » ■

Propos recueillis par Solène Penhoat
[le 25-01-2008]

(1) Film de Steven Soderbergh - février 2002.