



Cholet. Dans l'entreprise Agena 3000, le recrutement n'est plus un problème

L'entreprise de Cholet (Maine-et-Loire) Agena 3000, spécialisée dans les échanges de données, poursuit son implantation à l'étranger, notamment en Amérique du Nord, en Afrique et en Europe. Si le télétravail a pu être une contrainte au début de l'épidémie de Covid-19, il favorise aujourd'hui le recrutement.



Sébastien Trichet, le PDG d'Agena 3000, entreprise de Cholet (Maine-et-Loire) en visioconférence depuis son bureau à Montréal (Canada). | OUEST-FRANCE

Ouest-France
Recueilli par Vincent COTINAT.
Publié le 02/02/2021 à 20h00

Agena 3000, entreprise de Cholet (Maine-et-Loire) a commencé son implantation à l'étranger, au Canada, voilà un peu plus de trois ans. Cette démarche prend du temps mais se concrétise grâce au rachat d'entreprises dans le territoire américain. Rencontre en visioconférence avec le PDG d'Agena 3000, **Sébastien Trichet**.

Il y a trois ans, vous espériez faire 20 % de votre chiffre d'affaires (1) à l'étranger en 2020. Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Nous sommes à 12 %, pour une raison simple : s'implanter à l'étranger, c'est un véritable challenge pour une entreprise. La concurrence dans les autres pays ne nous a pas attendus. Nous n'avions pas de force technique sur place, ce qui nous a handicapés.

Concrètement, qu'avez-vous changé pour progresser à l'international ?

Il n'y avait qu'une solution : la croissance externe. C'est la raison pour laquelle nous avons racheté, le 1^{er} octobre 2019, l'entreprise Connectivia, avec ses dix-sept salariés, installée à Montréal (Canada). Ça nous a permis d'avoir tout de suite ce qui nous manquait : des références et une expertise technique. Aujourd'hui, nous avons d'autres projets de croissance externe dans le continent nord américain, en Europe, mais également en Afrique via notre implantation à Tunis (Tunisie). Nous nous développons sur nos fonds propres, avec l'aide des banques. C'est le chemin le plus court, pas le plus facile, mais c'est notre choix.

Vous le disiez, la concurrence est rude ?

Oui, nous sommes sur un marché qui bouge et qui évolue rapidement. Mieux vaut avoir de la concurrence, c'est stimulant. Mais cela nécessite une vigilance quotidienne, de chaque instant.

Vous dirigez votre entreprise choletaise depuis le Canada. Vous êtes, en quelque sorte, un précurseur du télétravail. Quelles leçons en avez-vous tirées depuis le début de la pandémie de Covid-19 ?

Je ne suis pas rentré en France depuis le mois de mars 2020. Avant, je rentrais une semaine par mois. Désormais, je gère tout à distance et ça se passe très bien. Une fois que l'épidémie sera passée, je ne rentrerai pas aussi souvent qu'avant. Cette expérience au Canada nous a permis d'être mieux armés lorsqu'il a fallu mettre en place le télétravail. Lorsque je suis parti, j'ai imposé des outils pour que tout le monde puisse bien travailler : ça fait quatre ans que nous utilisons Zoom [logiciel de visioconférence] quatre ans que l'ensemble des salariés a un ordinateur portable, tous nos documents sont partagés et ceux qui ne le sont pas vont être scannés.

La mise en place du télétravail n'a donc pas été un problème ?

Pas du tout ! Le 13 mars 2020, 95 % des salariés étaient en télétravail, et tout à tout de suite très bien fonctionné. À tel point que nous allons signer un accord sur le télétravail pour la période post-Covid avec les partenaires sociaux, ce début février. Il propose notamment le télétravail total ou partiel pour les salariés qui le souhaitent, en accord avec leurs managers.

Le Choletais et les Mauges comptent plusieurs entreprises phares dans le secteur de l'électronique et des nouvelles technologies : Thales, Bodet, Urmet, Lacroix, Agena 3 000... Est-ce un atout ou un frein pour le recrutement ?

Nous avons une chance incroyable d'être à Cholet, pour l'état d'esprit et l'énergie de ce territoire. Il y a deux ans, nous avons mis en place, avec Urmet et Bodet, une licence en informatique, afin de créer une pépinière dans le Choletais. Nous nous engageons à prendre ces étudiants en stage.

Le recrutement était compliqué avant la pandémie, il doit l'être encore plus

maintenant...

C'est exactement l'inverse ! Le recrutement n'est plus un sujet pour nous. Le télétravail, qui était une contrainte, est devenu une opportunité. Aujourd'hui, je peux recruter un ingénieur dont la compagnie travaille en Normandie en présentiel. Ce n'est pas un problème, il travaillera chez lui. Une des valeurs premières, chez Agena 3 000, est le bien-être de nos salariés. Nous avons toujours voulu travailler sur la confiance.

(1) Le chiffre d'affaires 2020 est de 12 millions d'euros pour 150 salariés.