

paperJam 



LE BÂTISSEUR

MARCO SGRECCIA

5€
5 453000 074017 11

COVERSTORY

DE L'OMBRE À LA LUMIÈRE

Le groupe de construction Tracol, dans la tourmente au début des années 2000, a retrouvé de la vigueur. A l'origine de ce redressement, Marco Sgreccia, repreneur (avec son cousin Fabio Marochi) de la société en 2003. Sa passion pour l'entrepreneuriat, qui ne l'a jamais abandonné même après plus de quatre années passées au sein du Service Média et Communication du ministère d'Etat, lui vaut, de surcroît, d'être parmi les six finalistes du concours «Entrepreneur de l'année» d'Ernst & Young (voir aussi page 48).

Marco Sgreccia

«J'ÉTAIS VRAIMENT TROP ATTIRÉ PAR LE SECTEUR PRIVÉ»



Entrepreneur dans l'âme, l'actuel directeur du groupe Tracol a pourtant fait ses premières armes dans le secteur public, avant d'effectuer le grand saut. Il en a tiré une expérience irremplaçable.

Frédérique Moser et Jean-Michel Gaudron (interview),
Andrés Lejona (photo)

Monsieur Sgreccia, vous avez commencé votre carrière au Mediaport du ministère d'Etat, avant de passer dans le secteur privé et de vous retrouver, aujourd'hui, à la tête du groupe Tracol. Ce parcours suit-il un plan de carrière préétabli? «Non, pas vraiment. J'ai toujours été très impulsif. Je suis arrivé au **Service des Médias** du ministère d'Etat en 1995, pendant la Présidence européenne assurée par le Luxembourg, avec un contrat à durée déterminée de 12 mois. En poche, un diplôme en sciences commerciales et financières.

L'une de mes missions était d'attirer des investisseurs étrangers à Luxembourg dans le secteur des nouvelles technologies de l'information, qui était encore embryonnaire à l'époque.

J'ai eu la chance de pouvoir être très proche des pouvoirs politiques. J'ai beaucoup voyagé, ce qui sous-entend aussi que j'ai beaucoup travaillé. C'était très intense. J'ai aussi été en contact fréquent avec le secteur privé. Lors de nos voyages

de promotion, nous étions accompagnés de chefs d'entreprises telles que RTL, Astra, ou bien certains *call centres*.

Au terme de mon CDD, j'ai été engagé en tant qu'attaché d'administration, et j'ai passé un examen pour être fonctionnarisé. J'ai occupé ces fonctions pendant quatre ans. Il y avait notamment un aspect juridique très intéressant lorsque nous devions participer à la défense des intérêts du Luxembourg dans le suivi des directives auprès de la Commission européenne, ou du Conseil de l'Europe.

Pourquoi, alors, avoir quitté ce cadre qui semblait tant vous plaire? «Le fait d'avoir été en contact permanent, pendant quatre ans, avec des entreprises du secteur privé a fini de me convaincre de franchir le pas. Je ne suis pas le seul à l'avoir fait, du reste, ce qui ne veut pas dire que la décision n'a pas été difficile à prendre.

J'aimais en effet ce que je faisais. J'avais beaucoup d'amis et de contacts que j'ai d'ailleurs toujours aujourd'hui. Il y avait des possibilités de croissance, avec un cadre et un job très intéres-

sants, mais j'étais vraiment trop attiré par le secteur privé... Je me suis alors redécouvert une âme d'entrepreneur, car ce goût de l'entrepreneuriat, je l'avais déjà. Finalement, le côté étonnant dans mon parcours est peut-être ce passage dans le secteur public!

Vous avez pris pied très tôt dans la vie active?

«Pendant mes études, j'ai régulièrement travaillé dans des entreprises et là, j'ai senti que ce serait ma voie. Mon père est électricien. Il tient un commerce de biens audiovisuels dans lequel j'ai travaillé également. Pourtant, ce sont mes parents qui m'ont toujours poussé à aller dans le secteur public! Le jour où je leur ai dit que je quittais le ministère d'Etat, c'était, pour eux, comme un monde qui s'écroulait...

Et vous débarquez donc chez Euroscript...

«C'était une société qui était détenue par un groupe français, Horus Finance, mais aussi et surtout par le groupe d'édition allemand Georg von Holtzbrinck, qui employait à l'époque 12.000 personnes (aujourd'hui 17.000, *ndlr*). Ce groupe } 90



88 { était détenu par Dieter et Stefan von Holtzbrinck, les deux fils du fondateur. Il était très actif dans le *print* et se positionnait comme le troisième groupe de médias allemand après le crash de Leo Kirch.

Chez Euroscript, je me suis occupé du développement d'unités en Europe de l'Est et de la délocalisation vers des pays qui étaient de nouveaux entrants dans l'UE. J'ai donc essentiellement voyagé dans ces pays lorsque l'Europe est passée de 15 à 27 pays. Après trois ans, lorsque j'ai quitté Euroscript, nous avions 80 personnes en Pologne, une vingtaine en République tchèque et en Hongrie. La création de filiales dans des pays inconnus et dans un secteur d'activités que je découvrais a aussi constitué une expérience très enrichissante.

Pourquoi votre aventure chez Euroscript s'est-elle arrêtée après trois ans? «Parce qu'un beau jour, en juin 2003, mon cher cousin (Fabio Marochi, *ndlr.*) m'a appelé pendant que j'étais en vacances. Il m'informait que le patron de la société Tracol, dans laquelle il était alors employé, avait des difficultés avec sa société et qu'il souhaitait la vendre. 'Ça te dirait de la reprendre?', m'a-t-il demandé en substance.

Fabio, j'ai grandi à ses côtés, avec de très forts liens familiaux. Nous avons souvent eu l'occasion, par le passé, de collaborer sur des projets, en tant que 'marchands de biens'. Nous avons déjà acheté l'un ou l'autre terrain ensemble, faisons une construction et la revendons. La proposition était tentante.

Entre une position clé dans une entreprise telle qu'Euroscript et ce grand saut dans l'inconnu, comment s'est opéré le choix? «Paradoxalement, le déclic s'est produit à la suite d'une rencontre inattendue avec Stefan von Holtzbrinck, le plus jeune des deux frères qui dirigeaient le groupe. Un soir, dans un dîner clôturant un séminaire, et où une cinquantaine de personnes étaient conviées, j'étais arrivé un peu en retard. J'ai pris la seule chaise qui restait et c'est là que je me suis rendu compte que je me retrouvais à côté du grand patron!

Je suis conscient que j'ai un profil assez atypique. J'ai participé, en son temps, à la première ébauche sur la convention européenne en matière de signature électronique; je possède une bonne connaissance du milieu des médias; en tant que Luxembourgeois, j'ai une bonne maîtrise de plusieurs langues...



Photo: xxxxxx

légende xxxxx xxxxxx xxxxxx xxxx xxxx
xxxxxxx xxxxx *italic* xxxxxx xxxx xxxx.

Ça a dû plaire à M. von Holtzbrinck car, quelques semaines après ce dîner, il m'a appelé pour m'annoncer qu'il me nommait dans un groupe stratégique composé de jeunes cadres, appelé à faire régulièrement des présentations auprès de la direction. J'avais alors 28 ans et j'étais le plus jeune de ce groupe, dans lequel siégeaient des cadres venant des Etats-Unis, d'Inde, d'Angleterre et surtout d'Allemagne... C'était un volet inattendu de mon expérience chez Euroscript mais qui m'a marqué. Et c'est sans doute ce qui m'a poussé à prendre une décision très rapide, lorsque Fabio m'a appelé. L'heure était venue pour moi de me lancer à mon compte.

Qu'aviez-vous retiré de votre expérience au sein de ce groupe stratégique d'Euroscript? «J'y ai vu tous les aspects positifs de la réussite. Quand une structure est créée, qu'elle a son propre rendement et qu'elle 'tourne', on se dit que c'est facile. Je me suis dit 'c'est ça qu'il faut faire'. C'est seulement après, quand on a repris la société Tracol, qu'on a vraiment vu ce que c'était de restructurer, de développer...

Mon expérience s'est également nourrie du fait que j'ai participé à des *rounds* d'experts organisés par la Commission européenne. Là aussi, le fait de venir du Luxembourg offre une perspective différente. Lorsque vous siégez dans un conseil de

l'Union européenne, chaque pays est représenté avec des délégations importantes. La délégation luxembourgeoise, elle, est souvent constituée d'une personne, au mieux deux. Votre nom est sur une liste et même si vous sortez du circuit, on vous recontacte en tant qu'expert externe pour représenter les intérêts du pays dans des réunions, auprès de la Banque mondiale, par exemple...

Ce qui est très important aussi, à mes yeux, c'est que malgré tout ce parcours international, je n'ai pas perdu mon identité. Je n'ai, certes, pas un nom luxembourgeois, puisque je suis d'origine italienne. Mais je me sens vraiment plus Luxembourgeois qu'autre chose.

Cet esprit d'entreprise qui a toujours été le vôtre, comment le définiriez-vous? «Je crois que le moteur, à la base, c'est l'envie et la volonté de créer, puis de stabiliser ce qui est créé. Mon cousin et moi recherchons une très forte implication de la part des personnes qui montent à bord. A partir de là, nous déléguons et nous laissons une grande liberté de façonnage au management, tout en restant, évidemment, très présents auprès d'eux. Je considère cela plutôt comme une coopération, une fusion entre nous deux et nos cadres dirigeants. Du reste, certains de ces cadres dirigeants sont entrés dans le capital des structures dont ils s'occupent.» ●

Tracol

PIERRE APRÈS PIERRE

En six ans, Marco Sgreccia et Fabio Marochi ont bâti, sur les fondations fragilisées d'une société au bord du gouffre, un groupe solide et diversifié, orienté sur les technologies énergétiques, l'immobilier et... la gastronomie.

Jean-Michel Gaudron (texte), Andrés Lejona (photo)

Racheter une entreprise placée en plein cœur d'une tourmente politico-juridico-technique pourrait presque relever de l'inconscience pure. C'est, en tous les cas, ce qu'ont dû se dire bon nombre d'observateurs lorsqu'en 2003, Marco Sgreccia et son cousin Fabio Marochi ont racheté la société Tracol à son ancien propriétaire – et gérant – Fernand Zeutzius.

Tracol? Même sept ans après les faits, le nom de la société revêt toujours une consonance particulière, associée à celui du Mudam... Difficile d'oublier l'incroyable imbroglio qui déchaîna les passions autour de la fourniture de la pierre «Magny doré, qualité Le Louvre», choisie par l'architecte sino-américain Ieoh Ming Pei pour revêtir les murs extérieurs et intérieurs, ainsi que certaines parties du sol, de «son» musée.

Retenue, en novembre 2001, suite à une adjudication publique, la société Tracol (en association momentanée avec Clemens Meerfeld eK, Kölner Marmorwerke et Granit+Marmorwerke Engelhardt) avait ensuite connu des difficultés pour honorer son contrat, changeant même de fournisseur et de modèles de pierre, sans en avoir informé l'Etat ni, par la suite, obtenu son accord. En juin 2002, un arrêté ministériel avait, du coup, résilié le marché relatif aux travaux de l'association momentanée, aux torts de cette dernière, l'excluant même pour une durée de six mois de la participation aux marchés publics initiés par l'Etat.

La décision fut, ultérieurement, cassée par la Cour constitutionnelle puis par le Tribunal administratif de Luxembourg, mais occasionna des échanges virulents entre les différents protagonistes, jusqu'au ministère des Travaux publics, alors entre les mains d'Erna Hennicot-Schoepges.

Pourquoi, dès lors, Marco Sgreccia a-t-il choisi de quitter le confort d'un poste stratégique au sein d'Euroscript (voir en page 88) pour suivre son

cousin dans ce projet fou? «Compte tenu de ses problèmes, la société n'était pas fortement valorisée, sans quoi le rachat n'aurait pas été possible, explique-t-il. Nous savions en revanche, et Fabio d'autant plus puisqu'il y travaillait, que la qualité d'exécution de la société était irréprochable. C'est aussi ça qui nous a motivés. Nous sommes des artisans, nous aimons travailler. C'était aussi un rêve d'enfant d'avoir sa propre société et de montrer à nos parents, qui ont été de 'simples ouvriers', au sens noble du terme, que nous avons réussi dans la vie.»

La transaction fut finalisée, sous seing privé, le 7 novembre, un vendredi. Techniquement, le rachat de Tracol fut réalisé par l'entremise de Getral, une société de prise de participations spécialement créée pour l'occasion. «Nous avons fait la fête tout le week-end: on ne savait pas ce qui nous attendait. Le lundi, nous étions au boulot, se souvient M. Sgreccia. Il y a eu beaucoup de rumeurs autour de ce rachat, notamment d'influences politiques. Il n'en a strictement rien été. Nous avons voulu racheter, nous avons payé, nous avons travaillé. Le prix n'était pas énorme, mais le risque, oui! Certains ont même fait le calcul que nous ne parviendrions pas à sauver la société. Y compris notre prédécesseur.»

CHIFFRE D'AFFAIRES TRIPLÉ EN CINQ ANS

Le 11 novembre 2003, Marco Sgreccia prenait officiellement la présidence du conseil d'administration et était nommé directeur général, plutôt en charge de l'administration et du volet juridique. Fabio Marochi, lui, devenait administrateur délégué, en charge de la technologie, la technique, la construction. Le plus dur allait commencer... «Lorsque nous sommes arrivés, il y avait 18 procès en cours, et un total de 56 dossiers de contentieux juridiques, rappelle Marco Sgreccia. Mais des procès dans lesquels Tracol était elle-même la plaignante, car M. Zeutzius était particulièrement procédurier, y compris vis-à-vis de clients comme les communes ou l'Etat. Nous les avons pris



«Nous ne sommes certainement pas parmi les plus grands, mais d'un point de vue complexité technique, nous cherchons toujours à être à la pointe»

Marco Sgreccia (à droite) et Fabio Marochi

un par un et nous sommes allés directement chez toutes les personnes concernées, pour les informer que nous souhaitions mettre de côté l'ensemble des revendications. Ce qui nous intéressait, c'était de reprendre le travail.»

Le grand nettoyage par le vide s'est, aussi, physiquement concrétisé lorsque tous ces dossiers ont été mis sous cellophane et archivés sur une palette... *«Au premier trimestre 2004, tous les contentieux alors en cours étaient liquidés. Et hormis de rares exceptions, nous avons retravaillé avec tous ceux avec qui nous étions en litige.»*

A ce moment-là de son histoire, Tracol était au bord de la disparition. Les coûts fixes (l'entreprise employait alors 80 salariés) étaient à peine couverts par le chiffre d'affaires; les pertes s'élevaient à 2,3 millions d'euros et le carnet de commandes sonnait le creux, avec une visibilité ne dépassant pas les six semaines. Pour tout dire, rien.

La fin de l'année 2003 fut donc essentiellement consacrée à l'état des lieux de la société, peu reluisant, et au constat de structures administratives et

techniques inadaptées. En 2004 sonna, donc, le temps de la restructuration, de la définition d'une nouvelle identité visuelle, avec le soutien d'une agence de communication: Advantage.

RENVERSER LA VAPEUR

C'est en parfaite connaissance de cause que l'appellation Tracol a été conservée, alors que l'on pouvait imaginer qu'une bonne façon de tirer un trait sur le passé était aussi de changer de nom. *«Tracol était avant tout connu et reconnu pour la qualité du travail effectué, explique M. Marochi. Seuls les professionnels avertis connaissaient toute la problématique du passé, et nous sommes allés directement chez eux pour les informer de notre démarche. Si nous avons changé de nom, Tracol serait toujours revenu à la surface, alors qu'aujourd'hui, plus personne ne fait référence aux histoires du passé.»*

2005 marqua, ensuite, le point de départ de la réorientation stratégique de la société. Au moment de son rachat, près des trois quarts du

chiffre d'affaires de Tracol étaient assurés par l'activité «génie civil», le quart restant étant assuré par le volet «construction». La société avait, notamment, bénéficié des nombreux développements d'infrastructures routières initiées par la Ville de Luxembourg. Changement radical deux ans plus tard, puisque fin 2005, la construction représentait 60% de l'activité de la société. *«Ces cinq dernières années, nous avons connu une explosion dans le résidentiel. Pour la seule année 2008, malgré la crise, notre activité a encore progressé de 50%, indique M. Marochi. Nous sommes, en tous les cas, compétents dans ces deux domaines et c'est plutôt nécessaire quand on voit que les soumissions et adjudications dans le domaine du génie civil se sont nettement raréfiées depuis cinq ans environ. Il était indispensable de renverser la vapeur.»*

Parallèlement, la société s'est équipée d'infrastructures informatiques performantes, qui ont également grandement contribué à son développement. *«Aujourd'hui, trois jours après la clôture } 94*

Fabio Marochi

LA CONSTRUCTION DANS LE SANG

Né tout juste douze jours avant Marco Sgreccia, dans la même ville de Differdange, Fabio Marochi a grandi aux côtés de son cousin, presque son frère... Sorti d'une école de commerce et gestion, section administrative (comptabilité-économie), il souhaite, sitôt son diplôme en poche, découvrir, sur le terrain, le métier de la construction. «*Pendant quatre années, j'ai préparé mon brevet de maîtrise dans le domaine de la construction, à l'École des Arts et Métiers du Limpertsberg, en parallèle avec mon travail.*» Son travail? Il a commencé au sein de l'entreprise de construction Lazzara, en septembre 1990. Il y resta un peu plus de deux ans avant de rejoindre Tracol en janvier 1993. «*J'étais alors technicien et j'assurais la gestion des chantiers de travaux routiers ou de construction. Ce choix ne fut guère facile à faire, car toute ma famille travaillait chez Lazzara. C'était un vrai challenge pour moi.*» Dix ans plus tard, M. Marochi passa, du jour au lendemain, du statut d'employé à celui de patron. Une transition pas forcément évidente à gérer. «*Mais nous avons fait cela de manière assez soft, sans siège en cuir ni cigare! Nous sommes restés le plus terre-à-terre possible, mais il est vrai que ce fut une période difficile, pendant les deux premières années.*» ● J.-M. G.

93 { *d'un mois, nous sommes en mesure de connaître la comptabilité analytique de chacun de nos chantiers pris individuellement*», note M. Marochi.

En 2003, la société affichait péniblement 5 millions d'euros de chiffre d'affaires. Elle a atteint près de 15 millions en 2008 (dont près de 40% apportés par les marchés publics), preuve de la réussite du redressement entrepris et de la pertinence des choix opérés. «*Aujourd'hui, lorsque nous avons un problème à régler, nous repensons à tout ce que nous avons enduré dans les six premiers mois*, explique M. Sgreccia. *Nous n'imaginions pas que cela serait moralement aussi dur. Mais nous ressentions un certain orgueil à vouloir résister et aller au bout. Nous n'avons jamais été tentés de tout revendre.*»

Durant près d'un an et demi, le temps qu'il a fallu pour que les choses se tassent, aucun des deux associés n'a ménagé sa peine. Des semaines de plus de 80 heures de travail, des week-ends engloutis et une activité de communication directe très intense. «*Il fallait être sur le front, partout, pour que les gens réapprennent une certaine manière de réfléchir*, raconte M. Marochi. *A chaque réception à l'extérieur, nous étions présents. La visibilité était essentielle. Aujourd'hui, nous arrivons à gérer cela autrement et nous dormons un peu plus tranquillement.*»

Outre la structure informatique, de nouveaux matériels (coffrages, grues...) ont été achetés, mais aussi de nouveaux camions adaptés aux besoins spécifiques (sur la base d'un parc de véhicules existant qui était encore relativement récent) et autres équipements techniques. Au total, une moyenne annuelle de 500.000 euros a été consacrée à la modernisation ou au maintien d'un outil de production de qualité. Des montants principalement réinjectés à partir des résultats de la société.

«*Nous ne sommes certainement pas parmi les plus grands (voir tableau page 96), mais d'un point de vue complexité technique, nous cherchons toujours à être à la pointe*», explique Marco Sgreccia. Pour preuve: la construction de la halle omnispports de la ville d'Ettelbruck, premier édifice du genre érigé suivant les principes de «basse énergie» ou encore le centre de formation de l'IFSB réalisé avec du béton fibré, et non pas du béton armé «classique». Un matériau qui n'a, cependant, pas encore trouvé vraiment sa place sur le

marché de la construction, car demandant plus d'épaisseur.

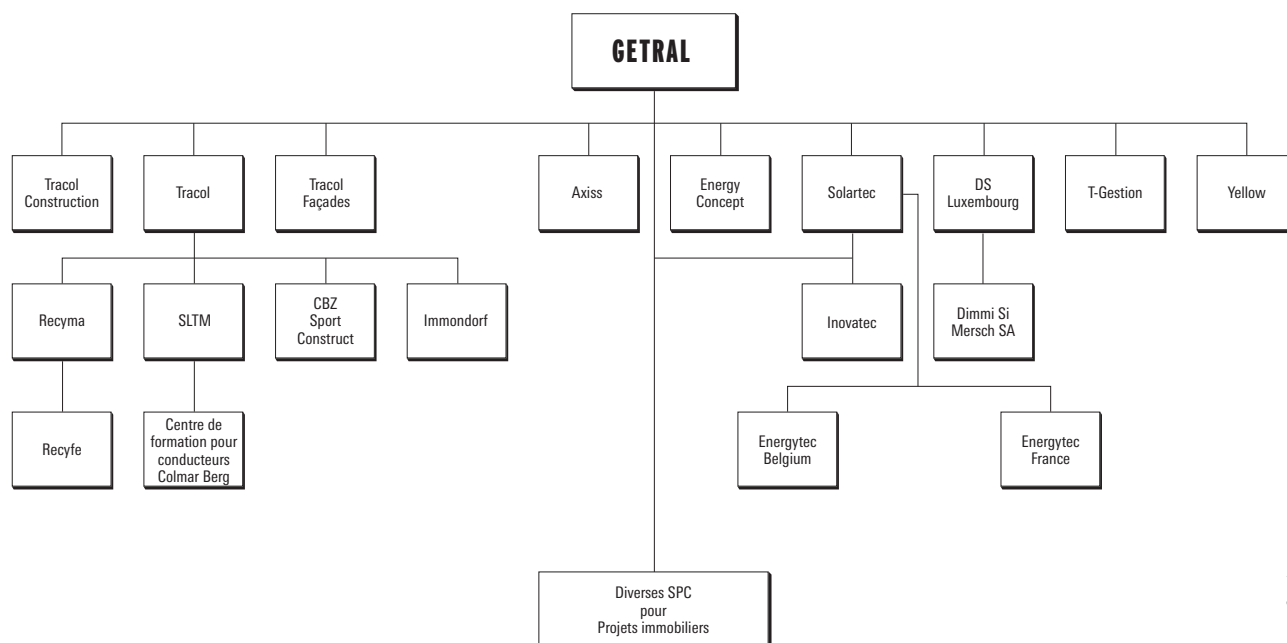
Persévérance et endurance auront été deux des qualités majeures qui auront permis à Marco Sgreccia et Fabio Marochi de gagner leur pari et faire taire les nombreux sceptiques de 2003. Les coups durs encaissés leur ont forgé le caractère et renforcé leur carapace. «*Quand on a un carnet de commandes pratiquement vide, que l'on démarre avec plus de deux millions de pertes et que l'on est montrés du doigt en permanence comme les 'méchants' du dossier Pei, c'est dur*, reconnaît M. Marochi. *Aujourd'hui, cette partie-là est oubliée, mais nous avons d'autres types de coups durs à gérer, comme les projets qui durent beaucoup de temps. Il peut parfois s'écouler cinq à six ans entre la prise d'une décision et le démarrage des chantiers. On ne demande pas mieux que de travailler plus tôt et plus vite, mais il y a toujours un frein administratif, une signature ou une autorisation qui manque, ou bien une nouvelle loi qui exige de modifier tout un projet, comme récemment avec le bilan énergétique.*»

DIVERSIFICATION

En plein cœur de la crise financière, le groupe Tracol ne se plaint pas, pour l'heure, de son sort. Les commandes continuent d'affluer et l'activité générale ne faiblit pas, même si dans le département immobilier résidentiel, certains clients privés connaissent certains problèmes. En revanche, les effets du grand plan de relance se font toujours attendre. «*Je fais partie de la Chambre des Métiers et je peux vous dire que les entreprises de construction n'ont encore rien remarqué des plans de relance qui ont été annoncés*, témoigne M. Marochi. *On parle de 40 millions d'euros, de marchés de gré à gré. Mais en réalité, sur le terrain, il n'y a pas eu grand-chose.*»

La volonté d'innovation et de perfection des dirigeants de Tracol se retrouve bien au-delà de la seule activité de la société. Car à ses côtés, la «maison mère», Getral, a, au fil des ans, constitué un véritable groupe, en prenant des participations, majoritaires ou non, dans différentes sociétés, dont certaines n'ont pas de rapport, même éloigné, avec le secteur de la construction (voir organigramme page 95). Un exemple? La récente prise d'une participation de 10,5% dans le capital de...Yellow.lu, l'annuaire professionnel en ligne, piloté par Emresa en collaboration étroite avec } 96

STRUCTURE SOCIÉTAIRE



Source: Getral

Sous le giron de Tracol se trouvent quelques participations «historiques», datant d'avant octobre 2003: **Recyma** et sa filiale **Recyfe** (active dans le recyclage de matériaux inertes), la **SLTM**, qui gère le centre de formation pour conducteurs de Colmar Berg, **CBZ Sport Construct**, qui construit des... terrains de football aux quatre coins de l'Europe (Allemagne, France, Italie...), traités avec son propre engrais, ou encore **Immondorf**, constituée avec ses «confrères» Kuhn et Ilco, pour la réalisation du projet Brill à Mondorf-les-Bains (35.000 m² de logements, commerces, maison de services et maison de retraite). Depuis la création de Getral, le processus d'élargissement du groupe s'est accéléré tous azimuts. **Axiss** (www.axiss.lu), active depuis le 1^{er} janvier 2007, est une filiale à 100% de *project management*, ce qui a permis de faire une scission transparente avec l'activité de construction. La société travaille sur des développements de lotissements, notamment au centre et au sud du pays. **Energy**

Concept (www.energyconcept.lu) a été créée fin 2008 en partenariat 50-50 avec le groupe Rollinger Walfer, pour l'élaboration et le suivi de concepts énergétiques dans les conceptions de bâtiments et l'ensemble des démarches administratives qui vont avec. **Solartec** (www.solartec.lu) est une société créée en 2001 dans laquelle Getral a pris une participation de 25% en octobre 2008. Employant une quinzaine de personnes au Luxembourg (elle est également présente en France et en Belgique), elle est hautement spécialisée dans les installations photovoltaïques classiques, ce qui lui a valu de décrocher un contrat auprès de Cour de Justice européenne. L'appel d'offres initial prévoyait une installation de 350 tonnes d'acier sur le toit. Solartec a été retenue grâce à une solution ne nécessitant que... 60 tonnes d'aluminium, pour un résultat équivalent... la société est également active en Afrique, via sa filiale **Innovatec**, où elle travaille avec des ONG pour assurer de l'alimentation en eau et en électricité

aux populations les plus démunies.

DS Luxembourg est la structure dédiée à la diversification «gastronomique» de Getral. Le restaurant/boutique **Dimmi Si**, à Mersch (www.dimmisi.lu), ouvert en décembre 2008, emploie une trentaine de personnes. Un deuxième site est en gestation, dans le sud du pays, avec une ouverture espérée pour 2011.

T-Gestion est une *spin off* interne permettant la mise à disposition de certaines ressources administratives (RH, informatique) pour répondre à des besoins ponctuels rencontrés dans l'une ou l'autre des sociétés du groupe. **Yellow** (www.yellow.lu), enfin, est à ranger dans la catégorie des «coups de cœur» de Marco Sgreccia. Un retour à ses premières amours des médias. Actionnaire de la première heure aux côtés de son ami de longue date Marc Neuen, il a impliqué Getral dans le dernier tour de table réalisé au printemps dernier, avec une prise de participation de 10,5% dans le capital de l'annuaire en ligne. ● J.-M. G.

94 { RTL. «Là, ce sont mes racines 'médias' qui ont parlé, reconnaît Marco Sgreccia. J'ai certaines affinités personnelles avec Marc Neuen et je crois en son projet d'entreprise. J'ai un côté business angel, mais très modeste. Il est difficile pour moi d'oublier ce secteur dans lequel j'ai débuté ma carrière. Ce sont les racines médias.»

Si, dans une moindre mesure, les prises de participation ou engagements dans des projets tels qu'Axiss, Energy Concept ou Solartec font du sens (voir page 95), l'implication, en décembre dernier, dans la création du restaurant Dimmi Si à Mersch a de quoi surprendre davantage. Du moins vu de l'extérieur.

HORS DU COMMUN

«Nous avons toujours voulu nous lancer dans quelque chose d'agréable, de plus léger, reconnaît M. Sgreccia. La gastronomie était pour nous un terrain intéressant. Et puis ne dit-on pas que: 'Un bon maçon, c'est toujours un bon pizzaiolo'? Plus

sérieusement, nous avons trouvé des personnes qui maîtrisent le secteur de la restauration (en l'occurrence les restaurateurs indépendants Vito Leoci et Franco Orsino, déjà à la tête d'autres enseignes au Luxembourg, ndlr.) et nous voulions développer quelque chose de nouveau, en leur faisant profiter de l'expérience d'avoir beaucoup voyagé.»

Ainsi est le concept de Dimmi Si (que l'on peut traduire par «Dis-moi oui»): un restaurant «raisonnable» du point de vue des prix – ce qui est possible grâce au volume que génère une salle de 300 places souvent très bien remplie –, «mais dans un cadre qui est hors du commun, avec un service hors du commun, avec du personnel issu des écoles hôtelières en Italie, logé et nourri ici, dans des maisons qu'on achète et qu'on rénove.»

Initialement prévu pour 2010, le projet est devenu réalité beaucoup plus rapidement, au gré d'une opportunité née de l'acquisition de locaux «à fort potentiel», situés à Mersch, en face du Topaze Shopping Center.

L'approvisionnement se fait par voie directe depuis l'Italie, où MM. Sgreccia et Marochi sont allés, sur place, pour choisir les meilleurs produits. Lesquels sont également proposés à la vente, directement dans le restaurant. «Nous avons démarré en décembre dernier et nous avons eu rapidement beaucoup de monde. Mais nous avons un peu négligé la suite du concept, notamment sur la partie consacrée à la vente des produits, pour laquelle nous n'avons pas encore fait de dépliants ni de liste des prix formalisée», reconnaît M. Sgreccia. Le concept a tellement bien pris qu'il est en passe d'être dupliqué. Dans quelques semaines devrait être annoncée la création d'un second restaurant du même type, dans le sud du pays, dont l'ouverture pourrait avoir lieu en 2011.

En tenant compte de l'ensemble de ses filiales et participations, le groupe emploie, aujourd'hui, plus de 200 personnes, occupées majoritairement dans la branche construction. ●

Construction

LES PRINCIPAUX ACTEURS DU MARCHÉ

Aperçu des principales entreprises de construction, classées selon leur nombre d'employés au 1^{er} janvier 2009 (source Statec).

LE TRIO DE TÊTE

Groupe Compagnie de Construction

560 employés. CDC est issue en 1979 de la fusion de C.Diederich-Colas (fondée en 1935), P. Bohler (fondée en 1907) et Ardec (anciennement R. Didier) fondée en 1948. Références: Immeuble administratif Luxport à Mertert, Ilôt A à Bonnevoie, Cité judiciaire au Plateau du Saint-Esprit, Novotel Rocade, Buropolis Bertrange, pose de 32.000m² de granit noir pour la place de l'Europe autour de la Philharmonie au Kirchberg...

Groupe Felix Giorgetti

450 employés. Si la Sàrl Felix Giorgetti a, officiellement, été constituée en 1991, les origines remontent à la fin du XIX^e siècle, lorsqu'Achille et Francesco Giorgetti, émigrés du village italien de Brissago (Province de Varese, près du Lac Majeur) ouvrent leur propre entreprise de construction qui exerce ses activités principalement dans le sud du pays. Références: Dexia BIL

à Belval Ouest, Tour de l'Europe au Kirchberg, Data center eBRC à Windhof, Cité judiciaire au Plateau du Saint-Esprit, centre commercial Belle Etoile (rénovation et extension) et Musée d'Histoire de la Ville de Luxembourg (rénovation et extension).

Groupe Soludec

400 employés. Créé en 1949. Membre, aujourd'hui, du groupe international General Mediterranean Holding. Références: Dexia BIL à Belval Ouest, Immeuble Plaza Grande-Duchesse à Luxembourg, Banque centrale du Luxembourg, Luxair Cargo Center et nouvel aéroport au Findel...

LE GROUPE DES «200 EMPLOYÉS ET PLUS»

Socimmo Construction: 270 employés

CBL: 270 employés

CLE, Compagnie Luxembourgeoise d'Entreprises: 260 employés

Entreprise Poeckes: 220 employés

Iico: 200 employés

Manuel Cardoso: 200 employés

LE GROUPE DES «140 EMPLOYÉS ET PLUS»

Weiland Bau: 180 employés

Entreprise Cardoso Constructions: 160 employés

Movillat Construction: 150 employés

DZ Construct: 140 employés

Wiesen-Piront Succursale Luxembourg: 140 employés

Tracol Construction: 140 employés.