

MORENO PLACEMENTS SA : VERS UN PLACEMENT INDIVIDUALISÉ

ALEXIS MORENO

FONDATEUR ET CEO DE MORENO
PLACEMENTS SA

P O R T R A I T

Créé en 1992, Moreno Placements SA se spécialise dans le conseil en personnel. Travaillant principalement dans les secteurs de l'électricité, de l'industrie et de certains métiers du bâtiment, l'entreprise se distingue par son approche très personnalisée. À travers ses trois bureaux à Lausanne, Yverdon-les-Bains et Neuchâtel, elle offre une proximité et un traitement individualisé de chaque cas. Usant de son expérience et d'un vaste réseau de professionnels, elle sélectionne les profils les plus adaptés aux différentes missions. Véritable générateur d'emplois, Moreno Placements SA a délivré du travail à plus 1 200 professionnels l'année dernière, soit un équivalent plein-temps entre 450 et 500 employés mensuels.

Monde Économique : Vous avez accumulé plus de 30 ans d'expérience dans le placement, alors qu'initialement vous étiez monteur-électricien. Quel est votre parcours ?

Alexis Moreno : Après avoir terminé ma formation en 1985, j'ai débuté en tant que monteur-électricien. Quelque temps après, j'ai été approché par une société de placement d'électriciens de Fribourg. J'ai initialement accepté le poste qui correspondait à mon profil, mais rapidement j'ai détecté leur besoin d'avoir un commercial sur Vaud. Ainsi, âgé de 20 ans, j'ai pris la responsabilité du canton, en devenant leur contact sur place pour l'électricité. Pour répondre au mieux aux nouveaux objectifs, j'ai entamé une autre formation et obtenu le Brevet fédéral technicien en marketing en 1989. J'ai continué cette activité jusqu'en 1992, mais la crise immobilière en Suisse a eu des conséquences négatives sur cette entreprise. J'ai donc décidé de leur racheter le portefeuille des clients et temporaires, que j'avais constitué, et fondé Moreno Placements SA la même année. Depuis, j'évolue sur ce marché, collaborant encore avec certains des « anciens » de ce carnet.

Monde Économique : Débutant par l'électricité, Moreno Placements SA s'est progressivement élargie sur d'autres domaines et a ouvert deux nouveaux bureaux. Comment cette expansion s'est-elle déroulée ?

Alexis Moreno : L'évolution de la société s'est faite tout naturellement, au fur et à mesure des nouvelles opportunités du marché. Quand nous recevons une demande et estimons pouvoir l'effectuer, nous adaptons notre offre, trouvons les équipes nécessaires, nous implantons dans une nouvelle

ville et débutons ! La première grande diversification date de l'incendie au Cern. L'entreprise chargée du projet avait rapidement besoin d'une trentaine d'électriciens pour effectuer l'assainissement des tableaux électriques. Nous avons donc constitué cette équipe de professionnels, qui a mené à bien ce projet. En terminant ce mandat, j'ai décidé de développer plus fortement ce service très particulier. Aujourd'hui, Moreno Placements SA peut proposer des équipes de techniciens formés en quelques heures seulement pour réaliser la remise en état des lieux suite à une catastrophe, tels qu'une inondation ou un incendie. Le développement des succursales a également résulté des demandes de nos clients. Par exemple, le bureau de Neuchâtel a été ouvert pour répondre au mandat de construction d'une nouvelle usine de production sur le site. Nous avons donc rassemblé une équipe de 80 personnes complètement formée, allant du chef de chantier aux monteurs. L'implantation à Yverdon-les-Bains a également été réalisée pour saisir une opportunité de taille : les préparatifs pour l'Exposition nationale suisse de 2002. Finalement, nous nous sommes récemment immiscés dans le marché international, en envoyant les techniciens en détachement depuis la Suisse dans les sociétés européennes de nos clients helvétiques.

Aujourd'hui, Moreno Placements SA peut proposer des équipes de techniciens formés en quelques heures seulement pour réaliser la remise en état des lieux suite à une catastrophe

Monde Économique : Moreno Placements SA se distingue par une approche très personnalisée que cela soit par rapport aux entreprises qui recherchent du personnel ou les ouvriers temporaires avec lesquels vous collaborez. En quoi est-ce fondamental pour vous ?

Alexis Moreno : Dans notre métier, la confiance et la confidentialité sont la base d'une relation durable. Et c'est justement en proposant ce contact très personnel, que nous développons des liens forts et forgeons notre réputation. Avec plus de 30 ans d'expérience, nous connaissons personnellement presque tous nos clients et sommes en permanence à leur écoute pour bien comprendre leurs



Photos © Olivier EVARD

attentes et besoins. Dans cette optique, nous pouvons proposer l'équipe qui correspond le plus aux objectifs de nos clients en fonction des nécessités des chantiers.

Nous faisons la sélection parmi une importante base de travailleurs, qui ont déjà exécuté des missions pour nous. Il y a quatre ans, nous avons pris le virage informatique et mis en place un système automatique pour répertorier les centaines de CV que nous recevons au quotidien. Aujourd'hui, il nous aide à trouver les candidats adéquats, mais le choix se fait toujours durant un échange avec nos collaborateurs. Dans notre approche, les temporaires sont également nos clients, dans la mesure où ils sont venus nous vendre leur temps et pas à nos concurrents. Nous essayons donc de comprendre leurs objectifs, comme leur envie de formation ou la durée des mandats qu'ils veulent privilégier, pour leur proposer des missions intéressantes. La large palette des entreprises avec lesquelles nous travaillons permet également aux temporaires d'enchaîner leurs projets en continu. Ceci est très apprécié par les travailleurs, qui font le même nombre d'heures que des employés fixes. Ainsi, avec certains, nous collaborons déjà depuis plus de trente ans et c'est justement notre contact très individuel qui nous permet de bâtir cette relation de fidélité.

Dans notre métier, la confiance
et la confidentialité
sont la base d'une relation durable

Monde Économique : En trente ans, vous avez connu les différentes évolutions du secteur. À quels défis devez-vous faire face aujourd'hui ?

Alexis Moreno : Depuis nos débuts en 1992, des tendances nouvelles se sont créées sur notre marché et actuellement nous devons faire face à deux conséquences majeures. D'abord, nous sommes préoccupés par le nombre de contrôles et obligations administratives. Ayant trois bureaux, nous devons répondre rapidement aux demandes des différentes institutions, ce qui malheureusement nécessite du temps et une certaine énergie que nous ne pouvons pas consacrer à notre activité primaire. La seconde difficulté, actuellement, est la pénurie de main-d'œuvre en Suisse. Nous devons donc nous montrer plus persévérants pour recruter de nouveaux professionnels qualifiés et les convaincre de rester plus longtemps avec nous, ce qui nous rapproche du domaine du marketing. ■