

Un battant pour défendre les sous-traitants

Le 16 avril 2010 par Guillaume Lecompte-Boinet

► L'actualité des États Généraux



Jean-Claude Volot pourra s'appuyer sur sa solide expérience du management et sa bonne connaissance des filières. © REA

Repreneur d'entreprises, animateur de réseaux, Jean-Claude Volot, 60 ans, obtient son bâton de maréchal en devenant médiateur de la sous-traitance.

Avec sa carrure de pilier de rugby, sa mâchoire carrée et son franc-parler, Jean-Claude Volot tient plus du tribun toujours prêt à donner de la voix qu'au style molletonné qui sied habituellement aux diplomates. Mais ce passionné du ballon ovale, haut-marnais pur jus, issu de Signéville, un petit village perdu entre Saint-Dizier et Chaumont, trompe son monde. Ce qui l'intéresse, c'est l'humain.

« *J'ai repris et revendu beaucoup d'entreprises, pas pour l'argent mais avant tout parce que diriger une entreprise est une aventure humaine et sociale* », explique le nouveau médiateur de la sous-traitance, qui se définit comme un « gaulliste » tendance Seguin. Pour sa future mission, qui va consister – vaste tâche ! – à mettre de l'huile dans les rouages entre les grands donneurs d'ordres

et leurs fournisseurs, il fallait une solide expérience de management et une bonne connaissance des filières industrielles. A priori, Jean-Claude Volot devrait correspondre au profil. Son diplôme d'ingénieur en poche en 1973 (ENI à Metz), il ne perd pas de temps et reprend dans la foulée une petite entreprise de plasturgie, Dedienné, qui travaillait pour des secteurs comme l'aérospatiale et l'armement, et qu'il va diversifier vers la santé et l'automobile grâce à des acquisitions.

Aujourd'hui, Jean-Claude Volot s'est rangé et n'est plus que président du conseil de surveillance de Dedienné Aerospace, recentré sur la maintenance des équipements aéroportuaires. Le reste a été progressivement revendu via des LMBO. « *C'est dire si je connais la question des relations conflictuelles entre sous-traitants et donneurs d'ordres* », s'exclame-t-il.

Après avoir été délégué auprès de l'ex-médiateur du crédit, René Ricol, Jean-Claude Volot est désormais seul aux commandes d'un nouvel outil destiné à aplanir les relations entre sous-traitants et grands comptes.

L'ex-chef d'entreprise a à peu près tout expérimenté en matière de mauvaises pratiques: non-respect des clauses, rupture brutale d'un contrat, baisse autoritaire des prix... Son parcours va au-delà du management d'entreprise puisque Jean-Claude Volot est aussi président de l'Agence pour la création d'entreprises (APCE) depuis plus de quatre ans. C'est à cette époque que son chemin va croiser celui de René Ricol, l'ancien médiateur du crédit. « *Cette rencontre a changé ma vie* », n'hésite-il pas à lancer. Celui qu'il appelle son « frère siamois » va lui apprendre à arrondir les angles et lui donner accès à de nouveaux réseaux economicopolitiques.

« *J'ai le sens de l'intérêt public mais c'est vrai, j'ai mon franc-parler et j'ai du mal à faire des compromis. Avec René, j'ai beaucoup appris!* », sourit-il. L'un des objectifs de sa mission sera de faire prendre conscience aux grands leaders des différentes filières, comme Airbus ou PSA, de leurs responsabilités par rapport au tissu industriel. « *Il faut qu'ils orchestrent la consolidation de ces filières* », ajoute Jean-Claude Volot. Il s'appuiera sur les réseaux locaux, comme les ex-Drire. A l'inverse, il demandera aux sous-traitants de sortir de leurs vieilles habitudes, de se remettre en question et, surtout, de ne pas tomber dans l'erreur consistant à se faire dicter leur stratégie par leur donneur d'ordres. L'agenda est donc chargé. Mais seul un bon match de rugby lui fera « sauter » un rendez-vous