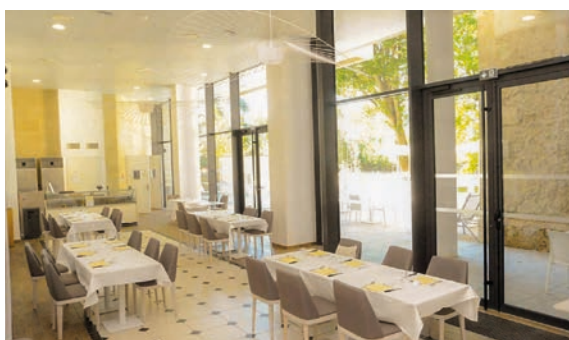


Photos DR

Ces dernières années, le père et le fils Rubio tenaient la barre du bureau d'études Rubio d'une main de fer. L'arrivée de la crise sanitaire leur a néanmoins imposé une nouvelle trajectoire.

Un changement de cap

Après plus de vingt ans de carrière, Frédéric Rubio fonde sa propre structure en 2009 à Muguio dans l'Hérault. Il se concentre à ses débuts sur le marché de la restauration commerciale. Près de 80 % de son chiffre d'affaires provient notamment de ce secteur. Le bureau d'études Rubio offre différents services : audit, diagnostic, faisabilité, expertise, programmation, maîtrise d'œuvre... Cinq ans plus tard, en 2014, son fils Jérémie rejoint l'aventure en tant qu'assistant ingénieur restaurateur. Ils travaillent depuis main dans la main dans le sud de la France et à l'international (Maroc, Espagne, Autriche, Canada...). La société accueille encore aujourd'hui l'émblématique duo.



Seniors Occitalia - L'Orangerie du Château Levat à Montpellier

Repères

- **Fondation** : 1^{er} mai 2009
- Société en nom propre, spécialisée en ingénierie de la restauration
- **Effectif** : 2 personnes
- Membre de Cinov Restaurateurs
- Mention Organisation scientifique du travail
- Qualification OQBI
- **Chiffre d'affaires** : 60 % cuisines collectives, 40 % restauration commerciale (traiteurs, hôtels de luxe...)

■ Quel impact a eu la crise sanitaire sur votre activité ?

Frédéric Rubio : La crise sanitaire a beaucoup impacté notre activité. La restauration commerciale représentait une partie importante de la clientèle. Désormais, les chefs d'établissements ou de chaînes de restaurants hésitent à investir à cause du manque de visibilité sur le long terme. Une grande partie des projets reste également en stand-by. Je vous donne l'exemple d'une société proposant des services sur les aires d'autoroute, les gares ou encore les aéroports. Elle a perdu une somme importante d'argent avec les fermetures. Sans retour sur investissement, les restaurateurs ne pourront pas reprendre leurs projets ou même se développer.

De plus, les prix des matières premières et des équipements ont augmenté. Les devis signés avant le coronavirus deviennent alors obsolètes. Les différents corps d'état dénoncent par ailleurs ces contrats car ils perdent de l'argent à cause des marges nulles voire déficitaires. En dénonçant le devis, le maître d'ouvrage doit trouver une solution pour pouvoir relancer la machine. Les projets finissent par se décaler les uns après les autres.

■ La restauration collective à alors été la solution ?

F.R. : Le Covid-19 a fait pencher Rubio vers le domaine public. Le bureau d'études répond de plus en plus à des appels d'offres publics que ce soit dans le scolaire ou le médical. Lorsque l'on est retenu, cela peut être à tous les niveaux. Il y a du PRO-DCE comme du chantier. Contrairement au secteur privé, la restauration collective offre des projets sur le long terme, entre un et trois ans en moyenne. Cela nous permet *in fine* d'avoir plus de visibilité.

■ Avez-vous de nouvelles zones d'intervention géographiques ?

F.R. : Sur ce point, rien n'a changé. Le bureau d'études travaille toujours en France et à l'étranger. Certains projets en dehors de l'Hexagone devraient bientôt repartir. Les différentes restrictions au niveau des aéroports bloquent cependant le tout. Le Maroc et la Chine sont d'ailleurs concernés. En France, nous sommes toujours dans l'Hérault et les départements à proximité. Quelques clients se trouvent par exemple à Montpellier et ses alentours. Il faut également savoir que notre manière de travailler a changé. Beaucoup de choses se font maintenant à distance.

■ Quelle place a votre fils à ce jour dans la société ?

F.R. : À ses débuts, Jérémy faisait beaucoup plus d'études et de bureau. Son travail se concentrait principalement sur la conception. Je faisais des esquisses pour les différents dossiers, et il développait ensuite le tout. Sa formation Ireco assistant ingénieur restaurateur et ses six années passées chez un équipementier lui permettent de connaître parfaitement le matériel. Par ailleurs, il commence depuis peu à suivre les projets dans leur intégralité, avec entre autres un accompagnement de ma part concernant le diagnostic, la faisabilité et la situation financière. Les changements au niveau des prix des fabricants rendent la réalisation des dossiers plus difficile.



UPC ÉLAÏA Vendargues

Le travail est fait en duo de la conception jusqu'au PRO-DCE. Les visites et les suivis de chantier demeurent mes priorités. Toutefois, Jérémy initie au fur à mesure des déplacements. En se présentant aux clients, il aura l'opportunité de se faire connaître. Mais aujourd'hui, je reste le point de repère lorsque l'on évoque le bureau d'études.

■ Quelles sont vos perspectives d'évolution ?

F.R. : L'un de nos objectifs principaux est de répondre aux attentes du marché. Avec toutes les

Références récentes

Groupes scolaires, Collèges, Lycées :

- Groupe scolaire à Pézenas
- École Saint-Exupéry à Cazouls-lès-Béziers
- Collège de Bedarieux
- Collège de Saint-Jean-du-Gard
- Lycée professionnel Charles de Gaulle à Sète

Maisons de retraite, IME - MAS :

- L'Apogée à Castelnaud-le-Lez
- Seniors Occitalia - L'Orangerie du Château Levat à Montpellier
- IME Les Sapins à Marvejols

Hôtels, Restaurants, Unités de production :

- Hôtel Spa de Fontcaude à Juvignac
- Vibes Resort au Cap d'Agde
- L'Atelier Nicolas à Aigues-Mortes
- Restaurant L'Arlequin au Cap d'Agde
- Domaine de Bayssan à Vendres
- UPC ÉLAÏA Vendargues



Groupe scolaire à Pézenas

nouvelles réglementations, il faut fortement se spécialiser et s'intéresser notamment au tri des déchets, aux performances énergétiques des différentes machines présentes dans les cuisines ou encore au traitement de l'air avec le coronavirus. De nouveaux équipements apparaissent tous les jours. Les usines nous invitent d'ailleurs dans leurs locaux pour être formés dessus. De plus, le bureau d'études travaille de temps en temps directement avec les fabricants. Par exemple, l'entreprise se concentre actuellement sur l'ergonomie des laveries, dont le dépôt de vaisselle. Notre but reste d'améliorer nos prestations en trouvant des solutions aux problèmes que la clientèle rencontre au quotidien.

Concernant l'effectif, il n'y aura aucun changement. Ce métier me plaît tellement que si on commence à développer le bureau d'études, je n'aurai plus la tête dans le guidon. Recruter quelqu'un nécessiterait plus de gestion et management et moins de conception. Ma passion aujourd'hui est d'être au contact du client et trouver des solutions.

● PROPOS RECUEILLIS PAR LUCIE ROBYE