

Une vision très « à cheval » de la relation client

En 1989 naissait SICRAL. D'abord spécialiste du rayonnage, SICRAL a très vite proposé des services d'aménagement d'espaces de travail et d'agencement de bureaux. Aujourd'hui, Christophe Cornez poursuit l'aventure initiée par son père et cultive des valeurs fortes qui font l'identité de l'entreprise. En parallèle, il développe en famille, des projets passions.

« Ce que je veux pour SICRAL, c'est poursuivre le chemin tracé par mon père le plus longtemps possible et passer la main, pourquoi pas à un de mes enfants mais ils sont encore très jeunes. En tout cas, j'aimerais que cette entreprise reste à taille humaine et familiale. »

Christophe Cornez possède une vision très claire et précise de l'entreprise spécialisée dans la conception

et la pose de cloisons amovibles. SICRAL a été créée par son père en 1989 dans le quartier Saint-Acheul à Amiens. Elle est implantée depuis 1995 sur la ZA de la Haute Borne à Rivery. Au départ, elle proposait la création sur mesure de rayonnages, très rapidement, d'élargir la gamme de ses services à l'aménagement d'espaces de travail.





La satisfaction client avant tout

À la disparition brutale de son papa, Christophe Cornez se voit reprendre les rênes de la structure. Bercé et imprégné des valeurs familiales, il se fait une place sans difficulté auprès de l'équipe en place et un nom auprès des clients. « *Nous avons toujours été proches de nos clients. Nous avons toujours misé sur notre réactivité et notre proximité. Cette relation de confiance nous a permis de construire notre notoriété. On se bat pour que tout le monde soit content. On ne cherche pas forcément un prix, mais on garantit une qualité. Le but, c'est vraiment de satisfaire le client pour créer une relation durable.* » Aujourd'hui, SICRAL semble avoir atteint une vitesse de croisière. L'entreprise emploie une petite quinzaine de salariés en comptant les intérimaires et les sous-traitants. Elle intervient sur des chantiers au nord d'une ligne allant de Reims au Havre.

L'objectif du dirigeant est de garder une structure à taille humaine pour rester à la fois proche de ses collaborateurs et de ses clients.

Christophe Cornez l'avoue avec un peu de fierté, « *Tout se fait un peu au feeling. On n'est pas forcément sortis des grandes écoles. On n'est pas suivis par des coachs qui nous feraient faire des plans à longs termes. Mais on fait ça avec humilité et avec nos valeurs et ça fonctionne. Ce n'est pas tous les jours facile mais on y trouve du plaisir.* »

“ **« Nous avons toujours été proches de nos clients. Nous avons toujours misé sur notre réactivité et notre proximité. Cette relation de confiance nous a permis de construire notre notoriété. »** ”

Une vie parallèle avec les chevaux

Ces valeurs et ces qualités, Christophe Cornez les applique également dans la vie privée auprès de ses chevaux dont il est passionné. C'est d'ailleurs au centre équestre qu'il a rencontré son épouse, Laure.

Dès que leur situation leur a permis de le faire, le couple a acheté leurs deux premières juments. Aujourd'hui, elles ont bien vieilli mais elles ont ouvert une belle descendance. Le troupeau est désormais composé de 14 équidés que Christophe et Laure commercialisent cherchant sans cesse à améliorer les lignées ou montent en CSO pour le plaisir (et la compétition). Ils font ainsi en famille une quinzaine de sorties dans l'année. « *Les enfants adorent assister aux concours même s'ils ne montent pas forcément.* »

De son côté, Laure, porteuse elle-aussi sans aucun doute, du gène de l'entrepreneuriat, a développé un logiciel de gestion d'écurie à destination des propriétaires de chevaux. « *Nous avons toujours les mêmes problématiques récurrentes de dates de vaccination ou de vermifugation ou de comptes-rendus vétérinaires à gérer. L'application permet de répondre à ce souci et puis, elle permet aussi de gérer les plannings des chevaux, des grooms, du personnel d'écurie et des tâches à faire et la facturation.* »

Aujourd'hui, Laure évalue également les structures équestres dans le cadre de l'obtention du Label EquuRES.

Enfin le couple travaille ensemble sur la rénovation d'un moulin et la construction de deux gîtes abritant 25 couchages à Bussy-les-Daours pour proposer de l'hébergement touristique. L'idée est de pouvoir accueillir des séminaires en semaine et des événements familiaux le week-end.



Coordonnées
Christophe CORNEZ
christophe.cornez@sicral.com
sicral.com
Tél. 03 22 70 00 16