

## UNE SOCIÉTÉ ANGEVINE REVOLUTIONNE LA GESTION DES PORTES AUTOMATIQUES ET DES ASCENSEURS

**Fort de plus de 30 ans d'expérience cumulée, deux Ligériens ont récemment créé AS Maintenance. Leur idée ? Proposer un service de maintenance et de travaux des ascenseurs et des portes automatiques basé sur la proximité et la réactivité. Et ça fonctionne ! En quelques mois, cette jeune structure a déjà séduit ses premiers syndicats de copropriété.**

2,65. C'est, en milliards d'euros, le chiffre d'affaires réalisé par les ascensoristes en France en 2022 selon la Fédération des Ascenseurs. Un chiffre en augmentation de 3% par rapport à l'année précédente mais qui cache une réalité : le secteur peine de plus en plus à être attractif pour les professionnels. « *Dans les grandes entreprises pour lesquelles j'ai travaillé, j'avais l'impression qu'on ne prenait pas en compte mes retours. Les décisions prises étaient uniquement en faveur des intérêts de quelques personnes et non pas des clients. Du coup, il y avait des services qu'on ne proposait pas, des zones pas ou peu couvertes ou des délais d'intervention trop longs* », assure Nicolas Garbowski, ascensoriste depuis plus de 20 ans.

C'est fort de ce constat que ce ligérien de 45 ans a décidé de se lancer avec son associé, Etienne Milet, et de fonder AS Maintenance. Leur idée : proposer sur le Maine-et-Loire un service d'installation et de maintenance des portes automatiques et des ascenseurs des copropriétés gérés essentiellement par les syndicats. « *Certains mastodontes du secteur préfèrent se concentrer uniquement sur les ascenseurs car ce sont les contrats qui rapportent le plus. Les syndicats doivent donc multiplier les interlocuteurs pour pouvoir répondre à leurs besoins et les délais s'allongent. Nous, nous sommes capables de gérer tous types de demandes, prendre le temps d'apporter du conseil et, surtout, nos techniciens résident à proximité de leurs équipements. De plus, ils ont la charge d'un nombre restreint d'équipements à entretenir, ce qui renforce notre capacité à réagir rapidement* », explique Etienne Milet.

**« REMETTRE L'HUMAIN AU CENTRE, QUE CE SOIT NOS CLIENTS OU NOS SALARIÉS »**

Lancée en avril, AS Maintenance a déjà signé ses premiers contrats : la maintenance de deux portes automatiques dès le premier mois, puis celle de deux ascenseurs récemment. Et, pour la rentrée à venir, d'autres accompagnements ont déjà été actés. « *En étant une petite structure, nous pouvons proposer des offres de 15 à 20 % moins chères. Honnêtement, on ne s'attendait pas à un tel départ. Nous avions tablé sur trois mois sans signature de contrat, le temps de faire connaître notre approche. Mais nous avons déjà chiffré plus de 500 000 euros depuis notre lancement, c'est énorme !* », détaille Nicolas Garbowski.

Une excellente dynamique qui a permis aux deux entrepreneurs de recruter leur premier salarié et d'envisager celui d'un alternant. « *Cela nous tient à cœur de former cette nouvelle génération. On essaye vraiment de remettre l'humain au centre du village, que ce soit dans nos relations avec nos clients ou avec nos salariés. Nous tentons également d'avoir une démarche RSE forte en optant pour des véhicules propres, des tournées optimisées, des fournisseurs locaux ou encore des huiles biodégradables. On essaye d'être le plus innovant possible et surtout d'être à l'écoute* », conclut Etienne Milet.

### Des écrans connectés pour faire baisser les charges de copropriété

Chaque année, les charges de copropriété augmentent en moyenne de 2 % en raison principalement du vieillissement des biens. Afin de pallier à cette hausse, AS Maintenance propose son service, AS Média, qui permet d'installer des écrans connectés diffusant de courtes publicités dans les ascenseurs. Une innovation qui permet une économie d'au moins 50 % des charges liées à la maintenance.