

Joss Espasandin, fondateur d'ACE Electroménager:

## «Le sport m'a préparé à l'entrepreneuriat»

De joueur de tennis à entrepreneur, le saut n'est peut-être pas si grand qu'il n'y paraît. Joss Espasandin a franchi le pas en 2020, après avoir été sur le circuit ATP de 2007 à 2016. Basée à Préverenges/VD, ACE Electroménager, son entreprise, s'étend sur les cantons de Vaud, Genève et Fribourg. La passion du sport ne l'a pas lâché pour autant. Pour ses clients, il a organisé le 9 septembre à Nyon une exhibition réunissant Jo-Wilfried Tsonga et Johan Nikles, le joueur genevois nouveau venu au sein du top 300 ATP. Il veut faire de ce rendez-vous une signature de sa société.

Des échanges de balles entre ses clients et Jo-Wilfried Tsonga, puis le match exhibition suivi de *selfies* avec l'ancien N° 5 mondial, d'un cocktail et d'un concert, tel était le cadeau que Joss Espasandin a offert à 120 clients au sortir de l'été. «J'ai voulu organiser un événement autour d'ACE, afin que mes invités puissent faire directement ma connaissance», explique l'entrepreneur. Il y avait encore une tombola dans laquelle les gagnants sont repartis avec un t-shirt porté par Jo-Wilfried à Wimbledon ou l'une de ses raquettes! Cet événement original est le reflet de la personnalité de Joss Espasandin, mélange d'intuition, d'ambition et de stratégie. «J'ai appris à l'instinct l'entrepreneuriat», raconte

cet autodidacte que les courts ont tenu éloigné des études. «Quand on a été sportif d'élite, on a une expérience de gestion d'entreprise; une équipe travaille pour nous et bien que nous n'ayons pas de clients, nous sommes des indépendants du sport», commente-t-il. Côté et observer son père, entrepreneur en série, mais aussi en charge de la recherche de sponsors pour le tennisman qu'il fut, a été l'autre école de Joss Espasandin.

### Le service comme atout

Avec ACE Electroménager, Joss Espasandin cible un marché spécifique: l'entretien, la réparation et le renouvellement des appareils



ACE ÉLECTROMÉNAGER

Joss Espasandin.

# Le Marché des Mattines

NOUVEAU! POMMES ET POIRES DE NOTRE VERGER

DISPONIBLES 24/7 DANS NOS DISTRIBUT'HEURES

TOUTES LES INFOS :

WWW.MATTINES.CH



Joss Espasandin, une invitée ravie et Jo-Wilfried Tsonga.

domestiques dans les appartements en location. Ses clients sont principalement des régies, auxquelles il entend offrir un service qui le distinguera de ses concurrents. «C'est un marché très compétitif et j'ai fait le choix de me focaliser sur la prestation globale. Pour les appareils, c'est désormais Internet qui dicte les prix, ce n'est pas sur ce terrain qu'il faut se battre».

Sa stratégie repose sur une numérisation poussée de son entreprise, qui lui permet de clore un dossier quinze minutes après qu'un appareil a été posé ou réparé, d'offrir aux régies un suivi complet des interventions et de réaliser des gains de productivité dans la gestion administrative de son entreprise. «Toute mon informatique est constituée de logiciels standards, mais le

maître-mot c'est de les faire communiquer entre eux», souligne-t-il.

### Expansion genevoise

Au premier mars de cette année, ACE a ouvert une succursale dans le canton de Genève. Trois personnes y travaillent, contre quatorze pour le siège, qui dessert les ►

**B**  
Bertoc  
immo

## Votre moment clé

Immobilier résidentiel et commercial à Genève

Bertoc Immo SA  
28 rue de la Filature  
1227 Carouge

+41 (0)76 406 30 90  
hello@bertoc-immo.ch  
www.bertoc-immo.ch [in](#) [f](#) [@](#)



Magnifique attique de 190 m<sup>2</sup> à Troinex - BI-2315



Les invités attendent d'échanger quelques balles avec Jo-Wilfried Tsonga.

cantons de Vaud et Fribourg. «A Genève ou ailleurs, les gérants d'immeubles sont de plus en plus jeunes. Ils veulent des prestations fluides et numérisées, ils recherchent la qualité au meilleur prix», témoigne Joss Espasandin, qui assure que dans ce nouveau canton, ses affaires se développent bien. «Nous y avons de gros concurrents, mais ils sont moins nombreux qu'en pays de Vaud», observe-t-il.

Après le tennis, le jeune homme (il est né en 1990) a pris la responsabilité d'un réseau de buanderies. «Je faisais tout, de la gestion des recettes à la réparation des machines», raconte-t-il. De là lui est venue l'idée d'étendre ses prestations à l'en-

semble des équipements électroménagers. Mais il ne s'arrête pas là: le site web d'ACE Electroménager porte le logo d'ACE Investment Group, qui, selon le Registre du commerce, détient des participations dans la société de vente en ligne Retail-me Sàrl, Cuisines-me SA et La Buanderie J&J Sàrl.

«J'ai rencontré la majorité de mon réseau à travers le sport, indique Joss Espasandin, et je continue à y réaliser des contacts pour mon entreprise. En short, un sac de sport à la main, nous sommes tous sur pied d'égalité pour discuter, patron, prospect ou client». Pour cette raison, et parce que son cœur bat encore pour le sport, il soutient notamment le tennisman nyonnais Noah Karma,

qui, à seize ans, rêve d'intégrer le top 10 mondial, ainsi que divers clubs et manifestations, tel le triathlon de Prévèrenge.

A quand la prochaine invitation pour ses clients autour d'un court? «J'aimerais pouvoir le faire tous les deux ans», répond le jeune patron. Alors, rendez-vous en 2025? ■

CESARE ACCARDI

GROS PLAN

## Joss contre les truqueurs

Le nom de Joss Espasandin est lié au combat du tennisman argentin Marco Trungelliti contre les matchs truqués. En 2015, ce dernier est approché par un homme qui lui propose de l'argent pour «arranger» des matches et lui donne le nom de sportifs qui l'ont accepté.

Trungelliti dénonce ces faits à la *Tennis Integrity Unit* (TIU), comme le règlement l'y oblige. Comme son anglais est mauvais, son ami Joss Espasandin lui sert de traducteur en 2017, lors de sa confrontation à visage découvert avec les joueurs accusés. Il faudra deux ans pour que la TIU prenne publiquement le parti du joueur argentin. Le désir de justice coûtera une traversée du désert à Marco Trungelliti, qui vit désormais en Europe.

Quant à Joss Espasandin, déjà retiré des courts à ce moment, il avait atteint le 651<sup>e</sup> rang au classement ATP en simple en 2012, avant de se consacrer au double. Il était aussi bon sur terre battue que sur sol dur, son taux de victoire était de 40%, quel que soit le revêtement.

**SL** **SANITECH**  
 & L U D ' E A U S À R L

**Installations sanitaires, chauffage**

19 Chemin du Champ-des-Filles - 1228 Plan-les-Ouates - Tél.: **+41 (0)22 930 80 62** - info@sanitech-ludeau.ch