

ISCHEBECK FRANCE

DANS LES STARTING-BLOCKS !



Renforcement des équipes techniques et commerciales, investissement dans le parc en location et lancement de nouveaux équipements, la filiale française d'Ischebeck, fabricant allemand de coffrages-étaisements, de blindages et d'ancrages, s'est organisée pour faire face à l'augmentation de la demande des entreprises qui travaillent sur les chantiers du Grand Paris et sur les projets régionaux d'envergure. Objectif affiché : doubler le chiffre d'affaires en cinq ans.

Pour Marc Le Delliou, directeur général d'Ischebeck France, 2016 aura marqué le retour à l'optimisme. Après un premier semestre un peu tristounet, le second a été nettement plus porteur. L'entreprise finira son dernier exercice sur un chiffre d'affaires en croissance de 10 % à 6,8 millions d'euros. Motif de satisfaction pour le DG : si l'activité est restée stable sinon en léger retrait dans l'ancrage, elle a évolué positivement dans le coffrage-étaisement et le blindage. Sur ces deux segments, la part de la location de matériel dans le chiffre d'affaires s'est encore accentuée, passant de 20 à 25 % du total de ce chiffre, compensant des ventes en progression très modérée.

PROGRESSION DE LA LOCATION DANS LE COFFRAGE ET LE BLINDAGE

Une raison à cette tendance : en sous-activité depuis 2008, les entreprises de travaux ont allégé leurs parcs matériels et se sont tournées vers

les loueurs pour se doter des machines et des équipements nécessaires à leurs chantiers, éclaire Marc Le Delliou. Hésitantes à réinvestir malgré la reprise de l'activité qui s'amorce dans le bâtiment et les travaux publics, elles continuent sur la lancée d'une habitude qui a eu le temps de s'ancrer en 10 ans de crise. Une habitude qui fait dire au dirigeant : « *Je ne crois pas à un réinvestissement massif.* » Autre bémol : « *Si les choses vont mieux, explique-t-il, les prix de location restent bas. Proportionnellement, le chiffre d'affaires ne suit pas les investissements matériels que nous avons engagés pour répondre à l'augmentation de la demande.* » Une demande soutenue par les chantiers du Grand Paris et ceux qui se sont ouverts en région : métro de Rennes, Arena de Bordeaux-Floirac, Lyon-Turin...

MAINTIEN DES PARTS DE MARCHÉ À L'EXPORT

Quid de l'export ? Sa contribution au chiffre d'affaires s'est maintenue (19 %). « *Pour l'essentiel, c'est l'ancrage qui nous a permis de préserver nos parts de marché* », précise le DG. Cela s'est vérifié en Tunisie où l'entreprise a réalisé de belles opérations (ambassade d'Allemagne, port de Tunis...), au Luxembourg, en Belgique et en Suisse. Les entreprises de la confédération helvétique, marché historique d'Ischebeck France, se montrent toujours très attachées aux outils de la marque, en ancrage comme en coffrage-étaisement et en blindage, souligne le diri-

01

DS

geant. L'entreprise a également accompagné Vinci avec ses outils coffrants au Panama sur le Puento Atlantico. Les DOM-TOM enfin (La Réunion, Île Maurice, Antilles, Guyane) ont donné toute satisfaction.

MULTIPLIER LE CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DEUX EN CINQ ANS

La filiale française du constructeur allemand aborde 2017 avec d'autant plus d'allant qu'elle s'est organisée pour faire face à la croissance de la demande de matériels de coffrage-éaiement, de blindage et d'ancrage en région parisienne et dans les grandes métropoles porteuses de projets d'envergure (Lyon, Rennes, Bordeaux, Marseille...). Cette année, le DG table sur une progression de son chiffre d'affaires de 15 % au moins. L'objectif est clair : gagner des parts de marchés sur les trois segments sur lesquels il est présent et multiplier le chiffre d'affaires par deux en cinq ans. Pour l'atteindre, Ischebeck France a mis et continue à mettre en œuvre les moyens qui doivent permettre à l'entreprise et à son agence lyonnaise de prendre leur part d'une demande qui sera très forte cette année et davantage encore les suivantes.

MOBILISER DES MOYENS PROPORTIONNÉS À LA DEMANDE

L'industriel continue d'investir dans le parc de coffrage-éaiement et de blindage qu'il propose à la location pour capter la clientèle des entreprises de travaux mobilisées sur les grands projets. Parallèlement, il vient d'étoffer ses équipes de commerciaux et de techniciens. La force de frappe commerciale a été renforcée pour ratisser plus étroitement le terrain en région parisienne, dans l'est et le sud-est. Le réseau des sept distributeurs de coffrages et de blindage de la marque (l'ancrage est travaillé en direct à partir du siège de Sartrouville et de l'agence lyonnaise) est lui aussi sur la brèche. Le distributeur Rhône-alpin vient de prendre sa retraite, son remplaçant sera bientôt sur le pont. Marc Le Delliou envisage également de faire appel aux autres filiales européennes d'Ischebeck en Europe pour disposer de moyens (études, ingénierie, matériel...) à la hauteur des chantiers de la double boucle du futur métro automatique francilien.

S'ENRACINER DANS LES TRAVAUX PUBLICS

L'entreprise continue aussi d'enrichir son offre en priviliégiant les produits innovants.

L'objectif est de prendre pied sur de nouveaux segments de marché et, en particulier, d'être plus présent dans les travaux publics. Aujourd'hui, ils génèrent environ 30 % d'un chiffre d'affaires réalisé majoritairement dans le bâtiment. « L'idéal serait de le repartir à égalité entre ces deux branches d'activité », explique le DG. Les produits innovants servent souvent de cheval de Troyes. Les derniers équipements présentés à l'édition 2016 du salon allemand Bauma seront commercialisés dans l'Hexagone cette année. Le fabricant compte sur eux pour booster les ventes et la location. Il compte aussi sur les plus pointus pour s'enraciner dans un milieu des TP attentif aux normes de sécurité et sanitaires. Parmi ses fers de lance : un éai en aluminium qui associe sophistication et simplicité de réglage, « E » de son nom de code. Comme en éaiement, cette approche lui permet de marquer des points en blindage. Les équipements de la marque, qui ont déjà séduit les poseurs de canalisations, suscitent aujourd'hui l'intérêt des géniecivilistes, des foreurs de fondations spéciales ou des percuteurs Daimée.

Jacques Daimée

IL L'A DIT



MARC LE DELIOU DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ISCHEBECK FRANCE

« Nous mettons en œuvre les moyens en personnel et en matériel pour faire face à une demande de coffrage-éaiement, de blindage et d'ancrage qui sera très forte cette année et davantage encore les années suivantes. »

LES CHIFFRES

- 19 salariés
- 6,8 millions d'euros de chiffre d'affaires (+ 10 %)
- 19 % à l'export
- 81 % du chiffre d'affaires national dans la distribution dont :
 - 52 % réalisés dans l'ancrage (vente)
 - 48 % réalisés dans le coffrage-éaiement et le blindage (location, vente)
 - 25 % du chiffre d'affaires dans la location
- 20 000 m² de coffrages
- 400 m de blindage

01
Le fabricant fournit également du matériel sur le chantier du métro de Rennes.

02
Ischebeck intervient sur le chantier de l'Arena de Bordeaux-Floirac.

