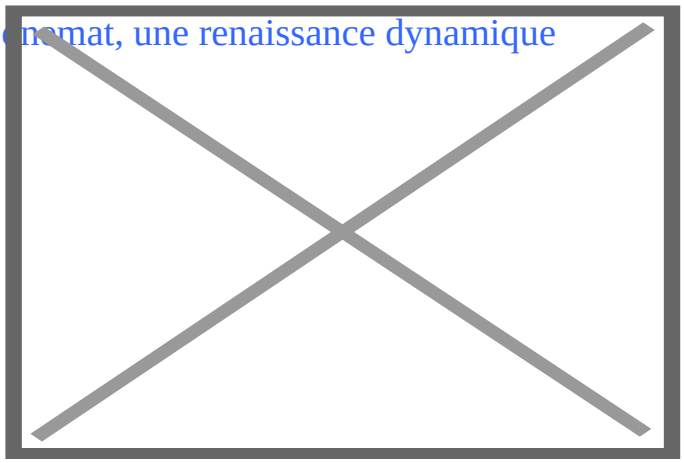
avril 2013

Conemat

Conemat, une renaissance dynamique



Reprise fin 2011 par Renaud Couvreur, la société nordiste Conemat a connu une année 2012 marquée par une profonde réorganisation interne tant sur le plan administratif que commercial. Bénéficiant aujourd'hui d'une certaine notoriété dans la location de machines moyennes et lourdes, le loueur souhaite désormais se faire reconnaître en tant que spécialiste de la maintenance-réparation. Un service additionnel qui, à moyen terme, doit lui permettre d'étendre son maillage commercial.

Spécialisé depuis ses débuts en 1980 dans la vente et la réparation de matériels de travaux publics, le groupe Semco s'est, sous l'impulsion de son fondateur Guy Pierkot, lancé en 1992 dans la location de machines via la création de la société Conemat. Toutefois, à ses débuts, Conemat se contente de distribuer des marques qui, pour des raisons d'exclusivités, ne peuvent être proposées par Semco. La location de machines ne devient l'activité principale de la société qu'à partir de 2000 grâce notamment aux recrutements successifs d'un chef d'agence, Maxime Delplanque, d'un responsable d'atelier et d'un mécanicien. En 2003, l'agence Conemat, qui était jusqu'ici adossée au siège social de Semco, à Templemars (sud de Lille) est transférée à Orchies. Bénéficiant d'une plus grande indépendance, la société connaît néanmoins un développement modéré du fait de locaux trop exigus. Certaines réparations doivent ainsi s'effectuer en extérieur induisant des problèmes de sécurité auxquels s'ajoute une surface de stockage limitée. Finalement, en 2008, décision est prise de construire, sur un vaste terrain de la zone industrielle de Brillon, un bâtiment répondant parfaitement aux exigences de la location de matériels BTP.

Un nouvel élan

En 2010, compte-tenu à la fois du ralentissement de l'activité, du temps qu'il consacre au groupe Semco et de l'éloignement géographique de l'agence Conemat, Guy Pierkot envisage de vendre l'activité location. Renaud Couvreur, un entrepreneur présent sur le marché du BTP et souhaitant rester dans la région Nord-Pas de Calais, se rapproche alors du dirigeant et rachète finalement Conemat en octobre 2011.

Dès la reprise de l'entreprise, le nouveau dirigeant ressent une certaine satisfaction de la part des salariés soulagés d'avoir un responsable sur place. En effet, l'éloignement de Conemat avec le siège social de Semco posait plusieurs problématiques, notamment l'administratif et la facturation qui étaient centralisés à Templemars. De ce fait, la première décision de Renaud Couvreur est de recruter un comptable et de rapatrier

toute la facturation de Conemat sur Brillon. Le développement humain de la société se poursuit d'ailleurs tout le long de l'année 2012 avec par exemple l'embauche d'une personne à l'administratif qui connaît le métier de la location et est donc capable d'orienter les clients selon leurs besoins. Au niveau commercial, un commercial est recruté dès le mois de juin pour soutenir Maxime Delplanque sur le terrain. Le personnel de l'atelier est quant à lui renforcé par l'arrivée d'un technicien confirmé et de deux apprentis mécaniciens. Pour qu'ils puissent assurer une meilleure qualité de service, Renaud Couvreur n'hésite pas à moderniser les équipements avec par exemple l'achat de divers EPI, de camionnettes de service, d'outils… « En 2012, j'ai donné priorité aux investissements pour dynamiser l'entreprise et sortir de la crise par le haut », explique Renaud Couvreur. « Par exemple, l'embauche de plusieurs mécaniciens nous a permis d'assurer rapidement un meilleur service après-vente dans des délais plus courts tandis que l'arrivée d'un technico-commercial supplémentaire a favorisé la recherche de nouveaux clients ». A noter que pour uniformiser ce capital humain et permettre aux salariés de monter en compétences, Renaud Couvreur a organisé plusieurs sessions de formation qui ont porté sur la sécurité, l'obtention de certains Caces… ainsi que de nombreuses sessions techniques avec les constructeurs. Une classification claire de chaque poste de travail a également été définie et un comité de direction instauré. Il regroupe Renaud Couvreur, Maxime Delplanque, le chef d'atelier, le responsable comptabilité et le responsable administratif back office.
Les investissements ont également concerné le parc machines notamment l'achat de mini-pelles, pelles, chargeuses… De plus, pour améliorer la gestion du matériel, un ERP spécifique au secteur de la location a été mis en place et des conditions générales de location ont été établies pour faciliter et clarifier les transactions.

Développement de trois activités

En marge de ces nombreux changements, Renaud Couvreur a également recentré le savoir-faire de Conemat sur trois activités principales. Aujourd'hui, l'entreprise réalise près de la moitié de son chiffre d'affaires sur son activité historique à savoir la location de matériels BTP sans chauffeurs. Toutefois, pour se démarquer des autres acteurs du marché, Conemat se focalise principalement sur des gammes de machines moyennes et lourdes, sans aller vers du matériel spécifique aux carrières. Par exemple, pour le terrassement, l'offre de l'entreprise en mini-pelles débute avec des machines de 2,5 tonnes jusqu'à 30 tonnes maximum. Il en va de même pour les chargeuses dont la gamme s'étend des modèles de 800 litres, l'équivalent du standard pour les opérations de travaux publics, jusqu'aux machines allant jusqu'à 5 000 litres préconisées pour des applications industrielles. « Nous ne cherchons pas à proposer du matériel déjà fortement concurrencé et qui se louent à des prix relativement bas », précise Renaud Couvreur. « Notre axe de développement se concentre donc uniquement sur des gammes moyennes et lourdes. Nos prochains achats devraient donc concerner des chargeuses de 2 500 à 5 000 litres et des pelles de 11 à 30 tonnes ». En complément de cette offre, Conemat propose de nombreux équipements comme des pinces de tri, des électro-aimants hydrauliques, des broyeurs béton, des brise-roches hydrauliques… A noter que l'entreprise est capable de livrer les machines directement sur les chantiers grâce à un chauffeur interne et deux véhicules spécialement équipés, à savoir un camion plate-forme et un porte-engin acheté en début d'année.

Plutôt réalisée avant le rachat par Semco, l'activité maintenance a, du fait des investissements réalisés en 2012, fortement progressé si bien que Conemat est désormais capable de réaliser de l'entretien et de la réparation toutes marques. Pour Renaud Couvreur, ce service indissociable de l'activité location offre également la possibilité « d'amener de la location chez les professionnels qui ne sont pas encore clients mais qui sont séduits par le sérieux et la qualité de notre SAV ». Pour Conemat, l'objectif est de s'apparenter avant tout comme une société de services capable de répondre à toutes les demandes d'entretien, de réparation et de dépannage émanant de tous les professionnels du BTP, clients ou non, tant sur du matériel loué par Conemat qu'acheté.

Compte-tenu de son ancienne affiliation au groupe Semco, Conemat continue également la vente de matériels neufs. Pour cela, l'entreprise s'appuie sur la force et le savoir-faire de son SAV qui lui permettent de répondre facilement aux exigences des constructeurs. Pour autant, Conemat ne cherche pas à multiplier les

cartes et privilégie avant tout des marques reconnues par les professionnels et capables de déployer des outils marketing performants, un approvisionnement rapide en pièces détachées… L'entreprise est ainsi concessionnaire exclusif de la marque Hidromek pour la région Nord-Pas de Calais et la Picardie, d'Atlas-Copco pour son offre en BRH (brise-roches hydrauliques), pinces de tri et compresseurs, de Dieci pour les chariots télescopiques et de Terex pour les gammes grues de levage et GMR (grues à montage rapide).

Etendre le maillage commercial

Aujourd'hui, l'entreprise compte plus de 350 clients actifs « mais aucun ne représente une part majeure dans notre chiffre d'affaires afin de nous préserver d'éventuels risques financiers », confie Renaud Couvreur. La majorité de ses clients sont, du fait de l'offre du loueur, issus du secteur des travaux publics (assainissement, VRD, réseaux électriques…) même si l'entreprise séduit également des sociétés émanant du bâtiment (gros et second-œuvre) et de l'industrie.

Pour ces entreprises indépendantes, sociétés artisanales ou clients grands comptes, Conemat étaient avant le rachat surtout sollicité pour des chantiers situés dans le Valenciennois et l'Avesnois. Toutefois, l'embauche d'un premier commercial en 2012 lui a permis de se positionner sur la région lilloise, le bassin minier et les Flandres. De plus, le recrutement début février, d'un second technico-commercial spécialisé sur la gamme lourde et basé en Picardie l'autorise désormais à étendre son maillage commercial. « Le métier de loueur a évolué et aujourd'hui nous devons accompagner la location de prestations complémentaires comme la maintenance. En résonnant de la sorte, plus un matériel lourd est loué pour une longue durée, plus l'entretien est important et donc plus l'éloignement se justifie », explique Renaud Couvreur. D'ailleurs, à moyen terme l'objectif du dirigeant est d'ouvrir d'autres agences, « des points services comprenant un atelier de mécanique et un stock tampon de matériels ». Néanmoins, pour 2013, les priorités devraient être d'un autre ordre avec le développement d'outils publicitaires, la modernisation du logo ou encore la création d'un nouveau site Internet. Renaud Couvreur souhaite ici prendre son temps pour éviter « une rupture trop brutale qui, sachant que Conemat a toujours eu bonne réputation, serait mal perçue par les professionnels ».

ND