

C'est vous qui le dites : **Il rachète avec sa sœur l'entreprise familiale un an avant le Covid**

## Interview

### FLORIAN ARCHIMBAUD :

« Quand l'écart entre bon de commande et début des travaux est de plusieurs mois, on ne peut plus modifier les prix »

**Marlène et Florian Archimbaud ont racheté l'entreprise de TP créée en 1990 par leurs parents un an avant l'arrivée du Covid. Archimbaud TP, dont le siège est à Décines faisait des petits chantiers et surtout de la location d'engins avec chauffeur. Aujourd'hui en cogérance, Marlène a en charge l'administratif, Florian - qui travaille dans l'entreprise familiale depuis 2007 - le volet technique, et les deux se partagent le développement commercial. Ensemble, ils sont passés de neuf à dix-huit salariés.**

#### Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ?

Nous faisons de la reprise de voirie, de l'aménagement et de la reprise ou pose de tous types de réseaux. Nous travaillons essentiellement pour des marchés privés, particuliers et industries, des régies d'habitations ou de parcs industriels, et répondons à des marchés publics.

#### Vous faites toujours de la location de matériel ?

Nous faisons de la location de pelle à pneus Mecalac avec chauffeur, c'est notre ADN. Mes parents ont démarré en 1990 avec cette activité. Ils ont été parmi les premiers indépendants à investir dans un matériel onéreux et à en faire valoir les qualités techniques.

#### Comment développez-vous votre clientèle ?

Par le « bouche à oreille » - la satisfaction de nos clients est une priorité - par notre réactivité, et notre adaptabilité face à une demande croissante. Pour pallier ce dernier point, nous avons créé deux équipes : une qui répond aux demandes urgentes, et une autre avec l'investissement dans une pelle 15t pour un meilleur rendement en démolition et terrassement. Nous travaillons en adéquation avec de nombreuses entreprises de travaux publics. Notre philosophie est de rester dans un climat de partenariat. Nous nous battons pour des marchés, un jour on gagne, la fois suivante on perd ; et quand c'est le cas, nous essayons de comprendre pourquoi.

#### L'entreprise est passée de neuf à dix-huit salariés, vous misez sur des apprentis ?

Aujourd'hui, le manque de personnel formé est un réel problème pour tous ; il est donc de notre devoir d'ouvrir nos entreprises à la nouvelle génération et de leur proposer des formations qui leur conviennent. Nous avons deux contrats en formation chef d'équipe à l'IFBTP Dardilly. Notre objectif est d'avoir au minimum quatre alternants en formation pour la rentrée de 2022. Nous sommes dix-huit aujourd'hui, il nous manque encore un chauffeur de poids lourds. Notre recrutement est ciblé sur des jeunes qui sortent de l'école ou des adultes avec un projet de réorientation. Ce qui compte pour nous, c'est leur motivation et leur envie d'apprendre.

#### Vous avez repris l'entreprise il y a trois ans, pratiquement en même temps que l'arrivée du Covid...

Nous avons racheté l'entreprise une année plus tôt, elle avait été très bonne. En revanche l'année suivante a été décevante puisque nous avons tourné à 15% de notre rendement habituel pendant deux mois et demi. Cela dit, nous sommes parvenus à ne pas décaler nos crédits. Notre troisième bilan nous a permis de repasser en positif, avec cependant une perte en marge brute due à l'augmentation des fournitures et matériaux, PVC, bois, clôture en acier... Heureusement, nous avons la chance d'avoir un panel



de clientèle très varié, ce qui nous permet de pallier les éventuels soubresauts de la demande.

#### Vous évoquez les hausses de matériaux. Vous avez souffert de la hausse des prix sur des devis déjà établis ?

Bien sûr. Quand ce sont des marchés à bons de commande, il est possible d'impacter les hausses sur les prix. Sur le marché privé, quand l'écart entre le bon de commande et le début des travaux est de plusieurs mois, les tarifs appliqués ne sont plus modifiables... Et nous avons fait le choix de ne pas importuner nos clients fidèles avec ces hausses, clients qui avaient été compréhensifs pendant le confinement.

#### Avez-vous raccourci la durée de validité de vos devis ?

Oui, à un mois. Mais cela ne change rien si nous ne pouvons pas commencer les travaux dans le mois qui suit la signature. Il faudrait que nous disposions de plateformes de logistique énormes pour acheter le matériel au moment du bon de commande. Comment faire si je ne peux pas attaquer les travaux avant quelques mois ? Laisser les prix grimper, écorner ma marge, ou faire les travaux tout de suite, ce qui est impossible. J'essaie donc d'impacter les hausses futures, mais c'est compliqué. Nous devons donc marger un peu plus la fourniture.

#### Comment s'annonce 2022 ?

Je pense que nous aurons plutôt une bonne année, la demande est au rendez-vous et notre carnet de commandes se remplit.