

DLR Mag

24/25

L E M A G A Z I N E



Événement :
60^{ème} Congrès DLR

p.6

Philippe Cohet réélu
à la présidence de DLR

p.25

Vols de matériels :
le plan d'actions de DLR

p.70

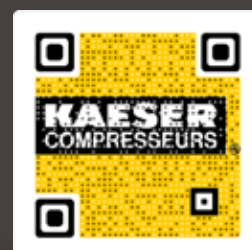
DES COMPRESSEURS MOBILES POUR LE B.T.P.



ROBUSTES, FIABLES ET EFFICIENTS

Nouveau Mobilair M44

Léger, silencieux, économique ...à découvrir :



fr.kaeser.com

☎ 04 72 37 44 10

KAESER COMPRESSEURS FRANCE



2025 : DLR célèbre ses valeurs et son engouement pour l'Avenir !



En cette déjà mi-année 2025, c'est avec un immense plaisir que DLR publie son nouveau magazine qui illustre la fierté de célébrer non seulement son 60^{ème} anniversaire, mais également des décennies marquées par des valeurs inébranlables et un engagement fort envers l'ensemble de la "communauté des matériels". Cette sorte de jubilé est l'occasion de souligner la solidarité, l'innovation et la capacité à s'adapter aux nouvelles réalités du monde professionnel de la Fédération.

Le congrès annuel s'est tenu au Palais des congrès de Poitiers, il a constitué le point d'orgue de ces célébrations. L'histoire riche de DLR y a été mise en lumière et a permis d'imaginer des perspectives d'avenir.

Le programme a inclus des conférences très stimulantes (d'après les congressistes eux-mêmes), abordant des sujets allant de l'économie aux innovations technologiques. Parmi les moments forts, le film célébrant ces 60 ans, témoignages à l'appui !

Le dîner de gala du congrès 2025 a permis à près de

400 convives de découvrir les œuvres d'art élaborées par l'artiste Alphonse Marcel, qui, à travers ses créations inspirées par le rétrofuturisme, allie art et technologie IA. Alphonse Marcel a réalisé 11 images de matériels sortis tout droit de son imaginaire, produites par sa dextérité à mettre en œuvre les IA génératives.

Ces œuvres ont été mises aux enchères. Les bénéfices en seront reversés aux jeunes lauréats des WorldSkills et du Concours général des métiers, une initiative qui incarne la vision de DLR d'un avenir prometteur pour les nouvelles générations.

Le sommaire du magazine présente une multitude de contributions et réflexions sur l'évolution des métiers, notamment : la vie de nos régions (témoignage des 7 présidents régionaux DLR), l'économie, les métiers (éclairages sur la distribution et la location de matériels), les évolutions stratégiques clés, les défis du secteur. Mais aussi décarbonation, vols de matériels, intégration de l'IA, négociations salariales et attractivité des métiers. Et un petit focus sur les nouvelles recrues de DLR.

Alors, tout comme en 1965, année de naissance officielle du "Syndicat des Négociants Réparateurs de Matériels de travaux publics et de bâtiment" (NRMTP), devenu la Fédération DLR, communauté forte aujourd'hui de ses 1 000 membres, qui demeure unie par des valeurs solides et un engagement collectif, poursuivons ensemble...

Il y a soixante ans, ils étaient peu nombreux, mais leur ambition était grande. De nos jours, en cette ère d'incertitude et de transformation, DLR a pour ambition de ne pas prendre sa retraite à 60 ans et, plus que jamais, de rester curieux et adaptable.

Rassemblons-nous dans cet élan pionnier, 2025 n'est pas qu'une année, mais une invitation à bâtir, ensemble, un avenir qui allie tradition, innovation et responsabilité. Célébrons notre chemin parcouru et continuons d'écrire, ensemble, l'histoire de DLR. ■



VOS CHANTIERS BAS-CARBONE AVEC NOS MATERIELS À FAIBLES EMISSIONS



LOXGREEN, une offre de **matériels électriques, hybrides, gaz ou hydrogène** et de services clés en main dont des **solutions de recharge** sur chantier :

- Moins d'émissions de CO² et NOx
- Moins de bruit et de vibrations
- Plus de sécurité
- Une santé préservée

Plus d'infos sur [loxam.fr](https://www.loxam.fr)

LOXAM
Exigez plus de la location

*Catégorie Location de matériel - Étude BVA Xsight - Viséo CI - Plus d'infos sur [escd.fr](https://www.escd.fr)

Sommaire

60^{ÈME} CONGRÈS DLR

DLR 60 ans de valeurs	6
6 conférences pour (s')ouvrir (sur) le monde	18
Illustrer nos matériels par l'art et l'IA	21
Philippe Cohet réélu à la présidence de DLR	25
Grands Prix Matériel 2025	26

LA VIE DE NOS RÉGIONS

Vers une stabilisation des marchés en région	28
Portrait d'Olivier Poisson, président région IDF	34

L'ÉCONOMIE DE LA PROFESSION

Malgré les turbulences, un atterrissage "en douceur" en 2024	36
Recouvrement : La situation se tend pour les entreprises	38

NOS MÉTIERS

Distribution : Relever la tête et défier la concurrence chinoise	40
Manutention : L'Argus Chariot fête ses 20 ans !	44
Location : L'activité se maintient malgré les incertitudes	45
Grues à tour : Les monteuses de grues à tour (enfin) "diplômés"	48
SUM : Les SUM assument !	52

NOS MEMBRES PARTENAIRES

ACIM : 20 ans de combats, de prises de conscience et de victoires collectives	56
--	----

FNAR : Entre nouvelles réglementations et transmission des savoir-faire	60
--	----

UFL : Structuration, coûts et réglementation, une profession en quête d'équilibre	64
--	----

NOS GRANDS DOSSIERS

« La décarbonation passe par la synergie »	66
Vols de matériels : Année 1 du plan d'actions porté par DLR	70
L'IA fait son entrée à DLR	74

NOS ACTIONS

Les nouvelles recrues de DLR	76
Affaires Sociales : Négociations salariales - un sujet de désaccord entre DLR-FNAR et SEDIMA	80
Club DLRH : « Échanger sur nos pratiques, pour avancer »	81
Attractivité des Métiers : WorldSkills : la France sur le podium	83
DLR – Club SEIMAT : « Faire rayonner la filière »	85
Concours général des métiers	87
Formation Professionnelle : Réenregistrement des CQP TMMCMA et TMMCMI	89
Juridique : Conditions générales de location/vente de matériel : n'abusez pas des petites lignes !	90

À L'INTERNATIONAL

ERA : Une année riche en actions	92
----------------------------------	----



DLRMag^{24 25}
LE MAGAZINE

RETOUVEZ VOTRE MAGAZINE EN LIGNE SUR DLR.FR !

SEDL pour le compte de DLR, fédération nationale des Distributeurs, Loueurs et Réparateurs de matériels
de bâtiment, de travaux publics et de manutention.

19, rue de l'Université – 93160 Noisy-le-Grand – Tél. : 01 49 89 32 32 – contact@dlr.fr – www.dlr.fr

Direction de la publication : Hervé Rebollo – Rédaction en chef : Florence Dupont-Pruvost

Secrétariat de rédaction : Daphné Benoist – Directeur de la publicité : Patrick Sarfati – Chef de la publicité :

Yves Bitan – Yves.bitan@magdlr.fr – Tél. : 01 43 57 93 89 – Responsable technique : Yaël Sibony – Email : yael.sibony@ffe.fr –

Tél. : 01 53 36 37 97 – Mise en page et création graphique : Mathieu GAGNAIRE – endoktrine.com – Photos : ©DLR ©istockphoto / © ERA /

© ESTA / JDL GROUPE / PIXABAY / Sébastien Battaglini / Groupe Cayola / STUDIO OUEST –

Journaliste : Julien Moreau – Imprimerie : Offset 5 – ISSN 2967-154X



DLR : 60 ans de valeurs

Retour sur six décennies de DLR, de 1965 rue de Lisbonne à aujourd'hui, partout en France.

L'écrivain portugais Fernando Pessoa disait :

« La valeur des choses n'est pas dans la durée, mais dans l'intensité où elles arrivent. C'est pour cela qu'il existe des moments inoubliables, des choses inexplicables et des personnes incomparables ».

L'année 1965 est dense. Pendant que la guerre du Vietnam s'intensifie, le mouvement des droits civiques touche à son apogée aux États-Unis. En France, les "Trente Glorieuses" entraînent des transformations sociales et culturelles.

Et en cette fin d'année, le climat est doux, les Français sortent sans parapluie pour aller voter, à nouveau, Charles de Gaulle, et les Françaises s'émancipent, et dévoilent leurs jambes en portant des minijupes.

Paris, 17 décembre, au 45 de la rue de Lisbonne, ils ne sont pas nombreux.

Du balcon du troisième, la fumée des cigarettes se mélange aux conversations.

Ça discute du futur. Pierre est en retard. Ils ne sont que 20, venus des 4 coins de France, avec une seule idée en tête : **se regrouper**.

À 17h, le Syndicat des Négociants-Réparateurs de Matériel de Travaux Publics et de Bâtiment voit le jour et Pierre Garetier est le premier président.

L'objectif ?

Protéger la profession, se rassembler et, possiblement, grandir...

Ils étaient 20, et 60 ans après, ils sont 1 000, neuf présidents se sont succédés, la famille est devenue une communauté, la profession est saine. Alors, c'est quoi la recette du bonheur ?

La réponse est simple : **les valeurs**.

Solides, ancrées dans le temps, capables d'évoluer, partagées par toutes les générations.

DLR, CE SONT 60 ANS DE VALEURS

Pour résister aux secousses du temps il faut être **OUVERT** sur le monde, et **ÉCOUTER** ses changements.

Le petit balcon de la rue de Lisbonne est devenu une terrasse prête à accueillir d'autres professions, d'autres syndicats...

Distributeurs, loueurs, réparateurs de matériels de manutention, de levage, de construction modulaire, grues à tour, sanitaires mobiles, artisans ruraux, entrent **tous** dans l'aventure.

C'est ça, la force du **Collectif**.

Entre temps, le syndicat a changé de dimension, de statuts, de nom et il s'est refait un look :





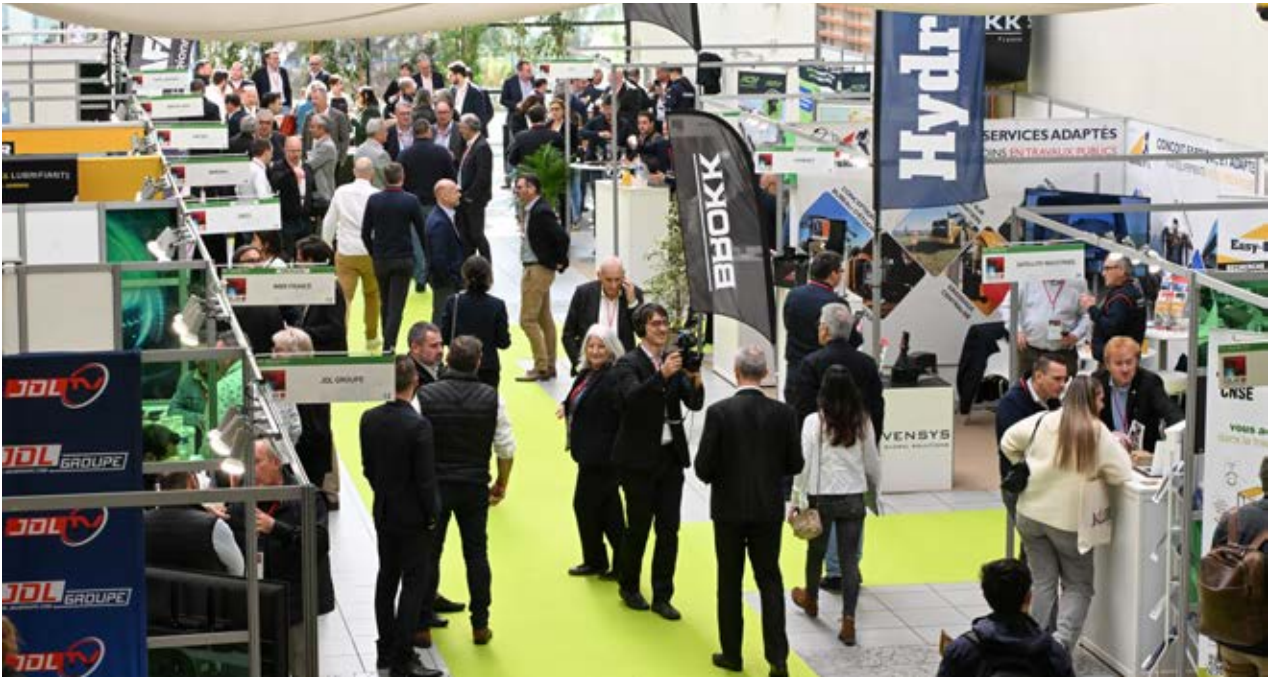
Avec vous, pour assurer vos projets.

Experts dans les métiers de la construction
et de la gestion de patrimoine,
nos solutions d'assurance sont adaptées
à vos besoins professionnels et personnels.

- Assurez la pérennité de votre activité.
- Anticipez vos obligations conventionnelles.
- Protégez votre famille et votre patrimoine.

VOTRE ASSUREUR PARTENAIRE | smabtp.fr

SMABTP, société mutuelle d'assurance du bâtiment et des travaux publics à cotisations variables, entreprise régie par le Code des assurances - RCS PARIS 775 684 764 - 8 rue Louis Armand - CS 71201 - 75738 PARIS Cedex 15 • SMAvie BTP, société d'assurance mutuelle à cotisations fixes, entreprise régie par le Code des assurances - RCS PARIS 775 684 772 - 8 rue Louis Armand CS 71201 - 75738 PARIS Cedex 15 • DOCUMENT PUBLICITAIRE SANS VALEUR CONTRACTUELLE
Ces informations sont fondées sur la réglementation en vigueur au 01/12/2024 et ne constituent pas un conseil ou un avis juridique ou fiscal.



Bruno Monglon, expert WorldSkills, Cyril Barbier, DRH Loxam, Johan Beillevoire, médaillé d'argent Maintenance des matériels aux WorldSkills Lyon 2024

Welcome to fédération DLR, taille XXL, la "**Maison des Matériels**", mais **AGILE, RÉACTIVE** comme un jeune sprinteur.

DLR va vite, développe de nouvelles compétences, accélère en écrivant des conditions générales de location, montre ses muscles avec la première campagne de sensibilisation contre les vols.

La machine est lancée, elle tient la distance, même dans le monde virtuel avec la création du premier site internet et de la WebTV.

Tracer, sans jamais s'arrêter.

Même avec un masque sur le nez. Même pendant la Covid. Toujours disponible pour ses adhérents.

Mais courir vers où, quand la technologie change sans cesse la façon de travailler ?

Il faut être **CURIEUX** et se jeter à l'eau. Et DLR le fait, DLR **INNOVE** et pas qu'une fois :

- Création de la certification Qualimat et le label SE+ > **fait**
- Mise en place d'une démarche RSE > **fait**
- Constitution d'une commission développement durable > **fait**
- Démarche décarbonation organisée par la filière Matériel > **fait**
- Investir dans l'IA > **fait**
- Organisation de la filière dans la lutte contre les vols, avec les forces de l'ordre > **fait**

L'effort demande parfois un moment de pause.
Ralentir, souffler, regarder dans le rétroviseur, ne jamais laisser personne derrière.

Jamais DLR n'a oublié l'autre, en animant une convention collective, en travaillant sur l'attractivité des métiers pour les jeunes, valorisés lors des WorldSkills.

Cette **HUMANITÉ** prend même un caractère sociétal quand elle s'oriente vers l'égalité homme/femme et l'emploi des seniors lors du 1^{er} Club DLRH.

Courir ensemble, c'est ça DLR.

Une aventure collective, une expérience de **CONVIVALITÉ**.
Oui, il y a de la chair, il y a du sang derrière les machines. Il y a des visages, des regards, des sourires, des poignées de mains. Celles des élus, celles des collaborateurs de DLR.

Ils œuvrent pour une fédération chaleureuse capable de rassembler.

Alors 60 ans après, que reste-t-il des 20 participants sur un balcon de la rue de Lisbonne à Paris ?
Ils restent des moments inoubliables, des choses inexplicables, des personnes incomparables.

Un en mot, il reste **DES VALEURS**. ■



ACCELERER VOTRE CROISSANCE PAR LES SERVICES ASSOCIES AUX EQUIPEMENTS

FORMER MES VENDEURS
A VENDRE PLUS ET MIEUX

FORMER MES TECHNICIENS
A LA RELATION CLIENT

FORMER MES MANAGERS
A MANAGER VRAIMENT

DEFINIR ET DEPLOYER
UNE STRATEGIE SAV
RENTABLE & DURABLE

SERVICE&SENS
Heureuses Performances

ATTIRER DES
TECHNICIENS ET
VENDEURS QUALIFIES

RESOUDRE MES PROBLEMES DE
COMMUNICATION INTERNE

AUDITER MON ORGANISATION SAV POUR
COMPRENDRE OÙ AGIR VITE ET BIEN

ORGANISER UN SEMINAIRE
QUI FASSE BOUGER LES LIGNES

FAIRE EN SORTE QUE LES EQUIPES S'APPROPRIENT
DES SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES

Audit | Conseil | Formation | Accompagnement | Conférence

Contactez-nous au 04 72 48 37 48 – Email : contact@service-sens.com – www.service-sens.com







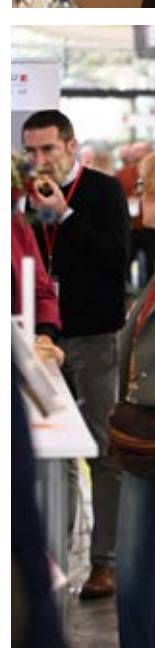
Joël Fruchart, vice-président DLR



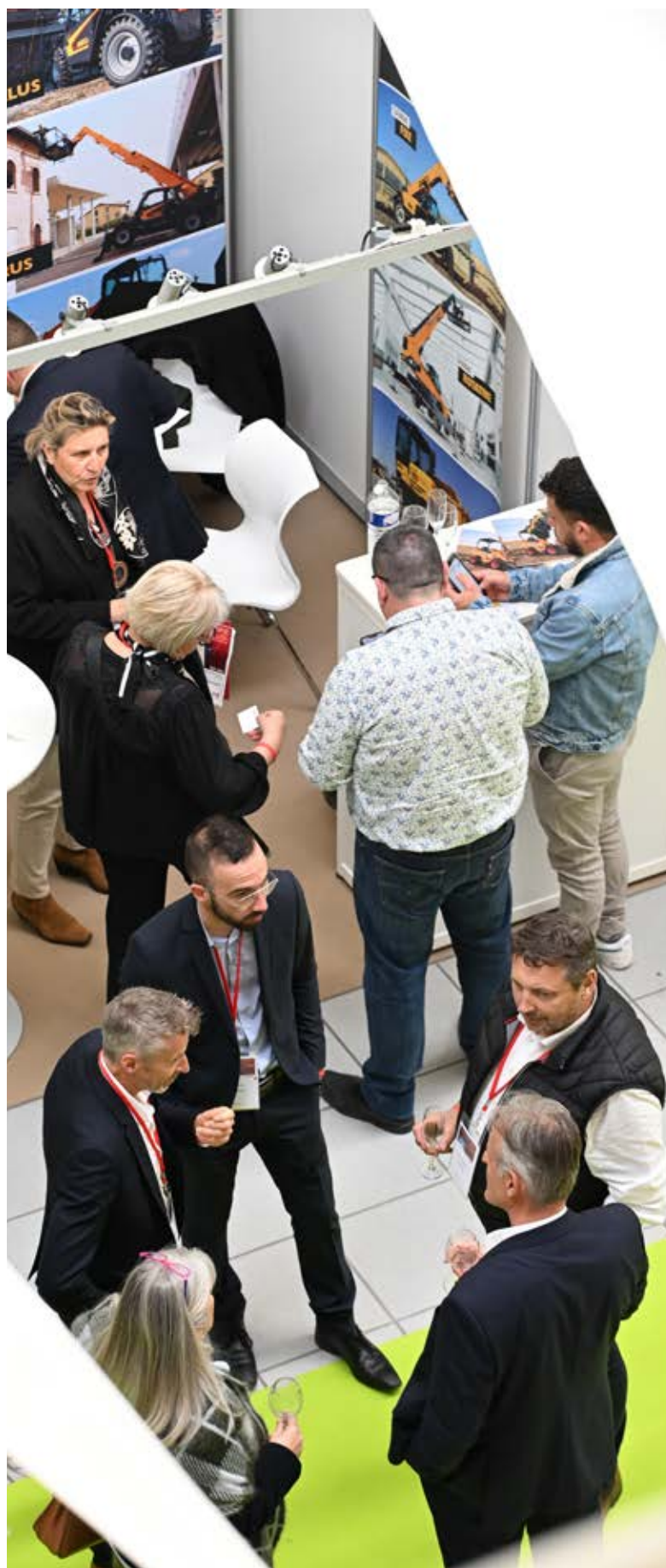
Carole Bachmann et Michel Petitjean (ERA)

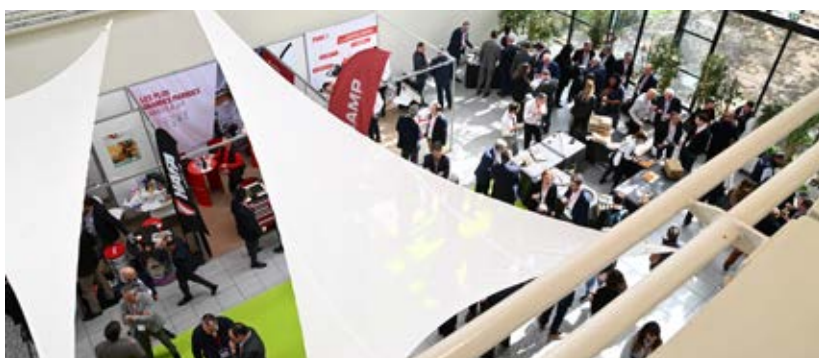
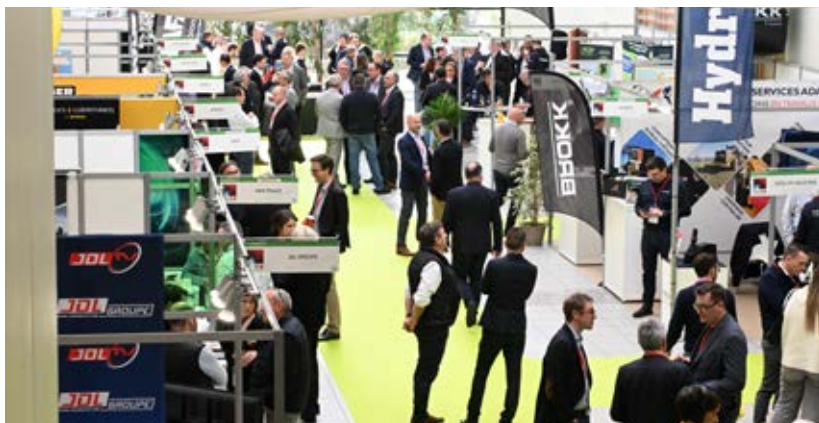


François Bois (administrateur DLR)



Bertrand Carret (ancien président DLR), Frédéric Garin (président Sud-Ouest), Éric Freche (président Sud-Est), Pascal Rivoltella (Forum DLR) et Yannick Matton (ancien président Normandie-Nord)









Jean-Louis Lecluse - Président Region Ouest DLR

Anniversaire de DLR : 6 conférences pour (s') ouvrir (sur) le monde

Riches et variées, les interventions des conférenciers lors du 60^e anniversaire de DLR à Poitiers ont fait salle comble au palais des congrès du Futuroscope. Les professionnels de la filière ont profité des exposés d'intervenants prestigieux et remarquables dans leurs propos.



Patrick Beauduin

LA ROBUSTESSE POUR FAIRE FACE À LA POLYCRISE

C'est d'abord le passionnant Patrick Beauduin qui a ouvert le bal, enseignant à l'assemblée comment distinguer performance et robustesse dans un quotidien de chef d'entreprise.

« Nous vivons une crise longue, qui est en fait une polycrise », a expliqué l'expert, avant de développer : « Nous sommes constamment confrontés à des problèmes sociétaux, technologiques, économiques ou écologiques. Plutôt que de faire le dos rond et d'attendre que ça passe... ou pas, le dirigeant doit rebondir, analyser, comprendre et enfin tirer son épingle du jeu. » Dans un contexte géopolitique anxieux, il a exhorté l'auditoire à tirer des leçons du négatif pour devenir plus fort et plus robuste

dans ses décisions. « Accepter son imperfection pour se remettre en cause est la base de l'humilité », a-t-il précisé en rappelant la délicieuse phrase de Churchill « Il ne faut jamais gâcher une bonne crise ».



Vincent Desportes

UN GÉNÉRAL POUR COMBATTRE L'INCERTAIN

Après cet appel à saisir les opportunités, le général Vincent Desportes est monté sur scène. Dans un style militaire bien que teinté d'humour, il a attaqué son exposé sur le postulat qui porte sa parole/pensée : « Quand vous êtes soldat, vous comprenez vite que votre métier, c'est de gérer l'incertitude » a-t-il déclamé à son régiment d'un jour. « L'ignorance de l'imprévu conduit à l'erreur », a-t-il souligné en mettant en exergue la citation de William Shakespeare : « Ce que vous ne pouvez

pas éviter, alors il faut l'embrasser ». L'univers stratégique et profondément humain était au cœur de sa conférence, rappelant que l'incertain est ce qui tend vers la liberté et le désir même de l'Être humain par opposition à l'univers mécanique cartésien. « *Rendez désirable pour vos collaborateurs ce qui est désirable pour l'entreprise. Créer un lien entre destin individuel et destin collectif est la clé de la réussite entrepreneuriale* » a-t-il mitraillé en guise de dernier conseil à ses troupes.



Olivier Krumbholz

PLUIE DE MÉDAILLES ET CONSEILS AVISÉS

Médaille olympique en main, l'ex-entraîneur de l'équipe nationale des "Bleues" de handball a été acclamé lors de sa montée sur l'estrade. À la tête des joueuses françaises à partir de 1998, Olivier Krumbholz a remporté

avec elles quatorze médailles dans les grands tournois internationaux (JO, championnats du monde et d'Europe), trois sacres planétaires (2003, 2017 et 2023), le titre européen en 2018 et les JO à Tokyo en 2021. Dans un style décontracté et captivant, il a insisté sur les bienfaits d'un coaching juste. « *Il faut être bienveillant avec les plus faibles et durs avec les plus forts. Surtout ne pas tomber dans la facilité d'être fort avec les faibles et faible avec les forts* » a-t-il expliqué en insistant sur les travers à éviter pour mener son équipe sur les plus hautes marches du podium. « *Sachez différencier l'égo de l'ambition. Si le premier est un frein, le second est au contraire un accélérateur. Apprenez à exploiter votre stress, sans le transmettre. Et ne culpabilisez pas pour mieux coacher, même en situation de crise : c'est une erreur* » a conseillé l'expert à un auditoire conquis par tant d'expérience et de palmarès. Morale de l'histoire : « *Les valeurs du manager sportif sont les mêmes que celles d'un bon dirigeant d'entreprise : sincérité, loyauté, justesse et authenticité. Développez l'empathie et le collectif. Soyez humble, même si vous êtes le chef, et balayez l'arrogance* ».



Johan Beillevaire



Bruno Monglon

DLR AUSSI, A SES ATHLÈTES DE HAUT NIVEAU...

Depuis de nombreuses années, la fédération contribue à l'attractivité des métiers de la maintenance des matériels. Plus particulièrement, au travers des WorldSkills, la compétition des métiers, DLR a soutenu Johan Beillevaire, candidat de la 47^{ème} édition et vice-cham-

pion du monde de la maintenance des matériels, médaille d'argent décrochée lors de la finale internationale à Lyon en septembre dernier. Désormais juré aux sélections régionales et "ambassadeur" de nos métiers auprès des plus jeunes pour les leur faire découvrir, Johan, accompagné de son coach et expert international, a été mis à l'honneur en présence du célèbre entraîneur.

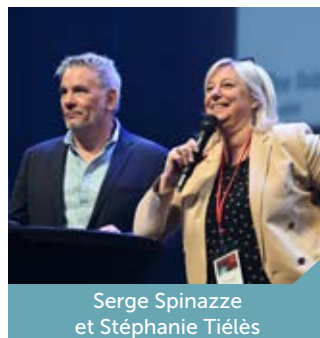


Laura Lange

CULTIVER L'OPTIMISME... LA TECHNIQUE MACGUYVER

« *Vous ne pouvez pas utiliser une vieille carte pour explorer un nouveau monde* », c'est à Einstein que Laura Lange, philosophe invitée au congrès DLR, a emprunté ses mots pour introduire son propos. Elle a ainsi incité les dirigeants de DLR

à garder la main, pour ne pas perdre pied. « *Pour aller de l'avant, il faut prendre la vie avec philosophie, car seul un pas de côté dans un monde qui bouge permet de s'extraire de la complexité et du danger* », a-t-elle exposé. « *Deux stars appliquent ce précepte, et vous les connaissez tous. Il s'agit de Jean de la Fontaine... et MacGuyver* », a-t-elle illustré devant un public souriant. « *L'exemple est volontairement comique, mais existentiellement vrai. Prendre de la hauteur dans un contexte de crise permettra toujours de devenir auteur de sa vie* ». Pas avare de comparaisons originales, selon elle deux types d'optimistes sont inefficaces : l'optimiste par bêtise, alias François Pignon du "Dîner de Cons", et l'idéaliste qui a foi en la nature : le Baloo du "Livre de la jungle" qui se contente d'un peu d'eau fraîche et de verdure. « *L'optimisme est à conquérir. La vie ne fait pas de cadeau et il ne faut pas s'attendre à ce que le meilleur finisse par se présenter, mais plutôt faire en sorte qu'il arrive* ».



Serge Spinazze et Stéphanie Tiéls

VOLS : LA POLICE EST SUR LE COUP

Le vol de matériels est un sujet qui préoccupe énormément la filière. La Commandant de Police, Stéphanie Tiéls, chef de la section de coopération internationale à l'Office central de lutte contre le crime organisé (OCLCO),

accompagnée de Serge Spinazze, chef de groupe, était attendue lors du congrès. Son service centralise les informations relatives aux trafics, notamment ceux liés aux véhicules. En tant que point de contact national, l'OCLCO échange avec les États membres européens sur le vol d'engins de chantier et de machines agricoles. Très concernée par les inquiétudes des professionnels, la Commandant Tiéls n'a pu que promettre des efforts. « *Nous sommes face à un crime organisé très habile dans la course au gendarme et au voleur. Lorsque nous parvenons à identifier un véhicule, il a souvent déjà été maquillé. Et lorsque nous pensons enfin le localiser,*

il est souvent déjà dans un container », a regretté la police. « Pire encore : là où auparavant nous arrivions à démanteler un réseau lorsqu'il commettait une erreur d'étourderie, nous constatons désormais une organisation criminelle digne d'une multinationale. Avec sous-traitance et diversification de l'offre. Le vol ne s'essouffle pas, il s'organise », a également commenté Stéphanie Tièlès qui a rappelé : « Nous avons plus que jamais besoin de vous, et de toutes les remontées que vous pouvez nous faire sur les nouveautés concernant les vols dans vos entreprises. C'est ainsi que nous pouvons transmettre au plus haut niveau politique international ces sujets qui doivent être considérés comme majeurs. »



Christophe Barbier

QUAND LES ÉTATS LANCENT DES OFFRES PUBLIQUES D'ACHAT (OPA) ENCORE PLUS HOSTILES QUE LES ENTREPRISES

Sa fidèle écharpe rouge autour du cou, le journaliste et très médiatique Christophe Barbier a clôt les échanges poitevins à l'occasion d'une intervention géopolitique. Objectif du discours : montrer que le nouveau monde « bipolaire » n'est pas des plus conciliables avec la sérénité de nos entreprises. « Quand commencera réellement le 21^e siècle ? » s'est interrogé l'éditorialiste de BFM qui a précisé « Nous avons cru qu'il avait débuté avant la date, lors de la chute du mur de Berlin, mais avons découvert que de nouveaux événements ont sans cesse bouleversé la chronologie ». Et d'ajouter « Le 21^e siècle ce n'est pas une date de départ calendaire, mais plutôt un cycle. Et ce cycle est sans

cesse ponctué d'embûches empêchant toute continuité ». Onze septembre, guerre en Ukraine, élections américaines et russes : tant de faits qui ont conduit selon Christophe Barbier à redessiner la perception du pouvoir, oscillant de vertical à horizontal tout en étant malmené par des crises démocratiques plus ou moins violentes. « Le risque étant de se raccrocher à un seul « homme fort », qui plutôt que de tirer un pays vers le haut, risque de redessiner une aristocratie et une oligarchie malsaines. »

« Nous avons un devoir pour assurer la continuité de nos vies et de nos entreprises : ne pas rater la présidentielle de 2027, et gagner la bataille de la raison (les programmes et le faisable) contre l'émotion (le populisme et "les promesses sur TikTok") » a conclu le journaliste avant de se livrer à une large séance de selfies. ■



Thierry Watelet - Animateur du congrès



Philippe Cohet - Président DLR

JDL et DLR : « Une relation naturelle »



Hervé Rebollo et Frédérique Taraquois



Quand le leader de la presse spécialisée en lavage, manutention, élévation, transport, et organisateur d'événements JDL rencontre la fédération DLR, la collaboration s'installe dans le temps tout naturellement, et ce, pour le meilleur bénéfice des entreprises. « *Nos intérêts et nos convictions sont convergents, notre relation est quasi permanente* », témoigne Hervé Rebollo, délégué général de DLR.

« *Nous sommes la seule presse TV dans la filière* », ajoute Frédérique Taraquois, présidente du Groupe JDL. « *En plus des JDL que nous organisons à Beaune, nous avons désormais vocation à développer en régions (Île-de-France, Côte d'Azur,...) plusieurs événements qui font de nous un partenaire incontournable pour la filière* », ajoute celle qui se considère comme amie de la fédération plus que simple "faiseuse d'échos".

Illustrer nos matériels par l'art et l'IA... pour la bonne cause

Combiner art, intelligence artificielle, enchères, promotion des métiers et caritatif... qui l'eût cru ? DLR l'a fait ! À l'occasion de son 60^e anniversaire, la fédération a commandé onze œuvres à l'artiste Alphonse Marcel. Le fruit de leur vente, organisée par Ritchie-Bros, sera reversé aux jeunes lauréats des WorldSkills et du Concours général des métiers.



Alphonse Marcel

L'art au service de la promotion des métiers de DLR, il fallait y penser. À l'occasion de son 60^e anniversaire, la fédération a commandé onze œuvres originales à l'artiste Alphonse Marcel. Inspiré par l'univers rétrofuturiste, ce dernier a proposé des créations oscillant entre les

styles dieselpunk, atompunk, vintage et cyberbunk. « *J'ai souhaité abolir les frontières entre passé, présent et futur en présentant des œuvres intrigantes de réalisme, bien qu'inscrites dans une époque imaginaire. J'y fait évoluer hommes, femmes et machines dans un univers dystopique* », illustre Alphonse Marcel qui avoue compter Hervé Rebollo dans sa petite communauté Instagram. Partageant tous deux une passion pour le design des customs américains, le courant est passé et la collaboration est née. « *Camions, grues à tour, tracteurs, modulaire...*



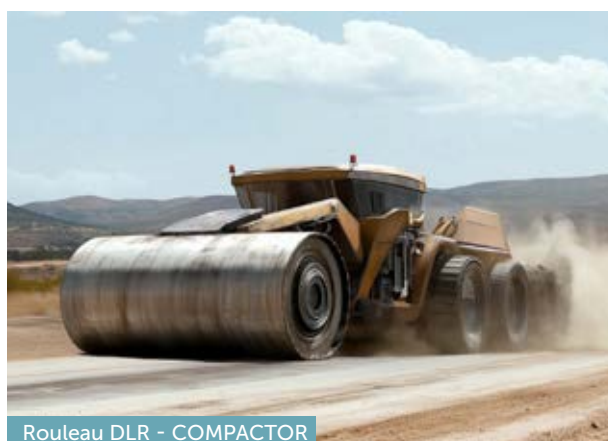
David Dahirel - Alphonse Marcel - Hervé Rebollo



Grue DLR - LA GIRAFE



Pelleteuse DLR - THOR



Rouleau DLR - COMPACTOR



Tracteur DLR - LE MILLE PATTES



Grue à tour DLR - L'AIGLON



Nacelle élévatrice DLR - SPIDER



Toilettes mobiles DLR - LA CAPSULE



Chariot télescopique DLR - SCORPION



Chariot élévateur DLR - FROG

j'ai essayé de les transposer dans un futur s'inspirant des codes esthétiques du XX^e siècle », poursuit l'artiste.

L'IA AU SERVICE DE L'ART...

« Je suis avant tout réalisateur, depuis trente ans. Mais j'ai été l'un des premiers à faire de l'image de synthèse sur ordinateur. Lorsque l'intelligence artificielle est arrivée en France, je m'en suis emparée, tout comme j'avais été précurseur sur la 3D. Aujourd'hui, les gens ont peur de l'IA. On craint qu'elle ne remplace l'humain

partout. C'est aberrant. N'oublions jamais qu'elle n'est rien d'autre qu'un outil. Ça rappelle les levées de boucliers contre le numérique, les caméscopes et Internet en leurs temps. Pour réaliser des créations originales via l'IA, l'humain doit la nourrir. Lui apprendre. La corriger. C'est exactement ce que je fais lorsque je "commande" un rendu à l'intelligence artificielle », ajoute Alphonse Marcel qui précise repasser manuellement derrière l'IA avec Photoshop pour ajouter sa touche.



Camion DLR - PANTHÈRE



Module base vie DLR - LA MAISON

...L'ART AU SERVICE DE LA FORMATION

« En plus de mettre en avant des engins, banalisés au quotidien, pour rappeler au grand public leur beauté et leur utilité, je suis ravi du côté caritatif qu'a pris la vente de mes œuvres. » Les bénéfices de la vente aux enchères lors du congrès DLR de Poitiers iront en effet récompenser

les médaillés et lauréats de la maintenance des matériels de construction et de manutention aux WorldSkills et au Concours général des métiers, éditions 2024 à 2026. « Cette initiative a contribué à ma collaboration avec DLR. Si je peux aider, à mon échelle, à améliorer la formation des jeunes, je suis doublement satisfait. » ■

Philippe Cohet réélu à la présidence de DLR : un mandat plus que jamais au service des adhérents

Riches et variées, les interventions des conférenciers lors du 60^e anniversaire de DLR à Poitiers ont fait salle comble au palais des congrès du Futuroscope. Les professionnels de la filière ont profité des exposés d'intervenants prestigieux et remarquables dans leurs propos.



et enjeux auxquels font face les professionnels du secteur.

La confiance renouvelée des membres est une reconnaissance de son leadership et de son travail acharné ces quatre dernières années pour promouvoir les intérêts des entreprises. Lors de ses précédents mandats, il a veillé à renforcer la coopération entre les membres et à défendre leur position face aux évolutions du marché, notamment au sein de la « filière matériels » auprès et avec les partenaires institutionnels que sont les grandes fédérations

En mars 2025 Philippe Cohet a été réélu à la présidence de DLR pour un troisième mandat de deux ans.

Cette réélection a été entérinée par l'assemblée générale de la fédération, à l'occasion de laquelle plus de 300 votants ont exprimé leur confiance à travers un vote à bulletin secret. Le résultat a été dévoilé, sur scène, à l'occasion de l'ouverture du 60^{ème} congrès DLR à Poitiers.

Philippe Cohet, professionnel, acteur du secteur et président engagé au sein de DLR, a démontré de longue date sa détermination à représenter et à défendre les entreprises spécialistes des matériels. Son expérience personnelle et celle au sein de la fédération lui ont permis d'acquérir une compréhension profonde des défis

« clientes » et / ou « fournisseurs » et les administrations.

Dans son discours de remerciement, Philippe Cohet a souligné l'importance de l'unité parmi les membres de DLR et sa volonté de poursuivre son engagement en faveur du développement des entreprises du secteur. Il a mis l'accent sur la nécessité de s'adapter aux nouvelles réalités économiques et technologiques.

Ainsi, Philippe Cohet, le conseil d'administration et l'équipe DLR sont prêts à relever les défis futurs tout en poursuivant les efforts déjà engagés au service des entreprises membres de la fédération. Avec Philippe Cohet à sa tête, DLR entend intensifier son rôle dans la représentation des distributeurs, loueurs et réparateurs de matériels de construction et de manutention. ■

Grands Prix Matériel 2025

Palmarès de la 7^{ème} édition

Lors du Congrès DLR à Poitiers, la 7^{ème} édition des Grands Prix Matériel Chantiers de France – DLR a dévoilé son palmarès le 27 mars. Le jury, composé de directeurs matériels, a distingué six lauréats parmi 41 dossiers et élu la personnalité de l'année proposée par la rédaction.

LE PALMARÈS

Cinq Catégories :

- **Gamme lourde** - La chargeuse sur pneus 856 HE de **LiuGong**
- **Gamme légère : terrassement et compactage** - La mini-pelle ELH25.1 et sa batterie E-Cube d'**Elhyte**
- **Gamme légère : élévation, levage et manutention** - La nacelle Leonardo HD de **Bravi Platforms**
- **Petit équipement et outillage** - Le VoltPod 30/45 de **Novum Tech**
- **Services** - Connected Map et Performance Indicator de **Volvo CE**
- **Coup de cœur** - Système d'assistance de freinage d'urgence de **Bomag**
- **Personnalité de l'année** - Jean-Luc FIRMIN, président fondateur de **Sharemat**





Vers une stabilisation des marchés en région

Une année difficile. 2024 aura mis à l'épreuve l'ensemble de la profession, entre crise politique et économique, jamais l'environnement n'aura été aussi instable et incertain pour les entreprises. L'activité s'est toutefois maintenue, tout particulièrement en Île-de-France, grâce à l'effet JO de Paris 2024. 2025 s'annonce sous des auspices plus favorables, avec un gouvernement et un budget stabilisés. Mais des zones d'ombre persistent, obligeant les professionnels à naviguer à vue vers une reprise qui se fait attendre.

BILAN DE L'ACTIVITÉ 2024

Le bilan de l'année 2024 se révèle positif pour le secteur des matériels de manutention dans la région Bretagne-Pays de La Loire. « *Au global, la zone Ouest affiche une relative stabilité économique, avec un niveau d'activité qui se maintient, porté par les grands moteurs économiques locaux que représentent l'agroalimentaire - en dépit de la hausse du coût des matières premières et de l'inflation qui ont impacté le secteur - la pêche et l'industrie* », affirme **Jean-Louis Lécluse, président de la région Ouest DLR**. Il observe, cependant, un marché à deux vitesses qui se dessine entre une région Bretagne qui résiste aux aléas économiques et aux incertitudes politiques et une région Poitou-Charentes plus en retrait.

L'atterrissage est également correct dans la région Sud-Ouest. « *Nous sommes passés d'un monde de pénurie à une inflation de commandes post-Covid, qui nous a permis de faire varier les prix et de gagner en rentabilité. En 2024, les prix sont retombés et les entreprises ont été prisonnières de leurs stocks, fragilisant leur trésorerie* », observe **Frédéric Garin, président de la région Sud-Ouest DLR**. Le marché des matériels de manutention accuse, en outre, une baisse en unités et en valeur, liée à l'accentuation de la désindustrialisation et à l'afflux de matériels chinois en Europe. « *Le passage à l'énergie électrique a ouvert la voie à la technologie chinoise, moins coûteuse que les matériels européens* », note le président. Du côté des chantiers, la région n'a pas enclenché de grands travaux. « *La métropole continue de geler les programmes neufs à l'exception de Canopia, un nouveau quartier de ville de près de 4 hectares réhabilités au*

cœur de Bordeaux, qui reliera la gare à la Garonne et débouchera sur le plus grand parc de la rive gauche », précise Frédéric Garin.

En Normandie et dans le Nord, le marché de la distribution enregistre un fort recul en 2024, avec une baisse des volumes et de l'activité, notamment dans le secteur des travaux publics. La région a pâti des inondations et fortes pluies durant l'année, ajournant notamment les chantiers de voiries et de rénovation des infrastructures en raison des intempéries. « *À force de décalages, certains projets de travaux ont tout bonnement été abandonnés, accroissant les tensions sur les distributeurs de matériels* », regrette **Sonia Dubès, présidente de la région Normandie-Nord DLR**. Les secteurs agricoles et la location s'en sortent mieux, en revanche, sur l'ensemble de l'année, tout comme la manutention. Les travaux sur l'EPR de Penly et le chantier de raccordement de la Sud 3 au pont Flaubert à Rouen ont généré de l'activité dans la région. Toutefois, le coup de frein opéré par les collectivités sur les commandes publiques, faute de budgets disponibles, rend hypothétiques les futursancements de chantiers. Enfin, Sonia Dubès relève le contraste entre une région lilloise très dynamique et une Basse-Normandie moins euphorique.

Si les volumes se sont maintenus dans la région PACA en 2024 – en particulier au second semestre – l'année s'est montrée plus compliquée en matière de rentabilité. « *Nous avons eu du mal à faire passer les hausses de tarifs, alors même que nous avons subi une importante augmentation des charges, qui a pesé sur notre chiffre d'affaires* », concède **Éric Frèche, président de la région Sud-Est DLR**.



Olivier Poisson



Sonia Dubès



Dominique Killherr



Pierre-Nicolas Curty



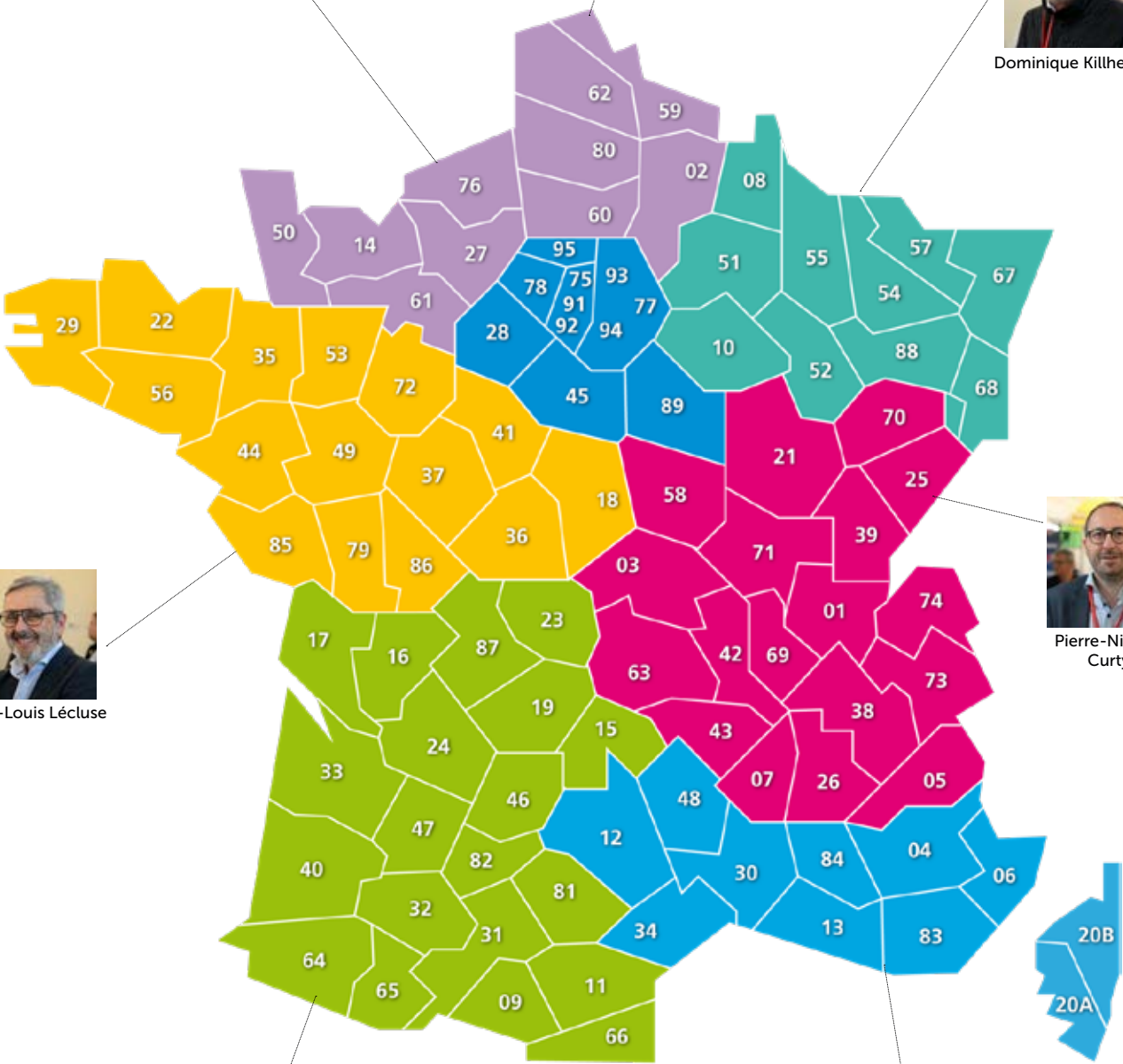
Jean-Louis Lécluse



Frédéric Garin



Éric Freche





*Selon Dominique Killherr,
la quasi-totalité des loueurs,
à périmètre équivalent, annoncent
des chiffres d'activité en recul.*

Le modèle économique de la location a résisté mais le trop-plein de machines disponibles sur le marché a été difficile à absorber par les entreprises. « *Nous avons couru après la rentabilité toute l'année* », résume le président. Aux charges, se sont ajoutés le coût, plus élevé, du financement des machines et de la masse salariale, sans compter, les vols de matériels, très nombreux dans la région, qui viennent grever la trésorerie. « *L'année a été difficile pour tout le monde* », tranche Éric Frèche.

Les entreprises du Grand-Est ont, elles aussi, souffert. Outre Strasbourg, dont l'effet "capitale européenne" entretient le dynamisme de la métropole et Nancy, qui poursuit le chantier du tramway, la région a connu une forte baisse de l'activité dans le bâtiment. « *L'absence de politique de logement contribue à l'atonie du marché de la construction. La chute du nombre de mises en chantier touche tous les domaines, dans la région Grand Est* », indique **Dominique Killherr, président de la région Est DLR**. Selon ce dernier, la quasi-totalité des loueurs, à périmètre équivalent, annoncent des chiffres d'activité en recul. « *Le chiffre d'affaires des entreprises qui ont le mieux résisté tourne autour de -5%* », note le président. Résultat, le moral des entreprises est en berne et les dépôts de bilan des petites entreprises du bâtiment et du second œuvre se multiplient.

Dans la région Centre-Est DLR, les métiers de la distribution accusent une baisse de chiffre d'affaires de 20% à 25%, en ligne avec la moyenne nationale. « *L'inquiétude des chefs d'entreprise face au contexte économique freine les achats et investissements. Depuis la fin de l'année, de nombreux devis ont été réalisés mais ne sont pas conclus par un passage à l'acte d'achat. La prise de décision reste compliquée* », souligne **Pierre-Nicolas Curty, président de la région Centre-Est DLR**. La disparition des aides à la construction et l'extinction du dispositif Pinel le 31 décembre dernier ont achevé de ralentir le marché. La frilosité des banques à accorder des financements aux entreprises s'ajoute à ces difficultés. Même l'événementiel, secteur jusque-là préservé, vacille, avec des matériels, notamment des mini-pelles, qui restent en stock plus longtemps. « *Bien que le nombre de salons ait été soutenu Rhône-Alpes, la fréquentation était en baisse, liée aux restrictions budgétaires des entreprises* », note le président.

L'incertitude est le sentiment qui prévaut, aussi, en Île-de-France. L'exceptionnelle année olympique n'a pas profité de façon égale à toutes les professions, dans la région. « *Les JO de Paris 2024 ont fait de l'ombre aux métiers traditionnels du bâtiment et des travaux publics. Nous avons vu une baisse des commandes sur ces marchés et l'effet d'une politique silencieuse*

sur la crise de la construction, sans aucune formule d'encouragement à l'achat du neuf », analyse **Olivier Poisson, président de la région Île-de-France DLR**. Il évoque un double effet ciseau entre une région concentrée sur les JO et une volonté politique orientée vers la rénovation, au détriment de la construction. Mais également, des retombées positives des JO sur certains secteurs. « *La location de groupes électrogènes, de barriérage, des matériels de manutention et d'élévation a été particulièrement dynamique, nous permettant d'être quasiment à l'objectif en 2024. Les JO ont permis de compenser les "trous dans la raquette" des mises en chantiers* », explique le président. L'après-JO et la fin d'année, en revanche, ont connu un vrai ralentissement de l'activité.

LES GRANDS CHANTIERS 2025

Difficile de livrer une tendance sur l'année en cours où l'activité du secteur du matériel a connu un démarrage à rythme modéré en Bretagne-Pays de La Loire. L'arrêt des demandes publiques et locales, conséquence directe des attermoissements politiques de la fin 2024-2025 sur les carnets de commandes, freine l'activité. Quelques grands chantiers sont néanmoins programmés, tels que les travaux d'amélioration, d'élargissement et de rénovation du périphérique nantais, destinés à fluidifier le trafic et renforcer la sécurité routière.

À Nantes, les projets d'extension du réseau de transports collectifs se poursuivent avec la création de 3 nouvelles lignes de tramway. Un plan de modernisation des équipements ferroviaires (aiguillages, caténaires) permettra également de maintenir le volume d'activité de la région. Une crainte demeure, toutefois, sur le plan d'économies annoncé dans les Pays de la Loire. « *Cela pourrait influencer l'ensemble des régions et impacter les investissements* », redoute Jean-Louis Lécluse. En Bretagne, l'économie portuaire bénéficiera d'une enveloppe de 560 millions d'euros, allouée par le Conseil régional, pour renforcer les infrastructures et le développement des ports bretons, ainsi que leur rayonnement en Europe. Le port de Lorient est, à ce titre, le premier port en valeur de France et le numéro 1 du débarquement de langoustines fraîches.

Dans le Sud-Ouest, la météo s'est montrée plus clémente, début 2025, qu'en 2024 pour la location. L'an dernier, les fortes pluies avaient pénalisé l'activité et bloqué les chantiers. En 2025, malgré le faible nombre de permis de construire délivrés, Frédéric Garin espère un déblocage du marché entraîné par la baisse des taux. La région reste, cependant, très affectée par la crise viticole, filière porteuse de l'économie régionale. « *Les projets de rénovation ou de construction de chais sont à l'arrêt* », constate le président. « *Cette crise latente, masquée par l'inflation sur le prix du vin, est le résultat de plusieurs facteurs cumulés :*



l'augmentation de la production de vin mondiale tandis que la consommation a baissé et une spéculation sur les vins de Bordeaux digne d'une pyramide de Ponzi qui s'est effondrée, avec des stocks à perte », explique-t-il. Le protectionnisme américain et les nouveaux droits de douane annoncés par l'administration Trump inquiètent aussi les producteurs, également de Cognac. Dans ce contexte, le comportement des entreprises est à l'attente.

Une atonie également perceptible dans la région Normandie-Nord, où aucun nouveau grand chantier n'a été programmé. « *Les investissements et la commande publiques ont été figés. Cet arrêt sur image fragilise nos entreprises qui naviguent à vue, avec des trésoreries déjà tendues par le remboursement des PGE pour certaines TPE et PME », constate Sonia Dubès. « Le gouvernement n'a toujours pas intégré que quand le bâtiment va mal, tout va mal », ajoute-t-elle. Si la Normandie n'est pas la plus mal lotie, le marché est plus compliqué dans le Nord. « Dans ce climat morose, nous redoutons les fermetures d'entreprise et les dépôts de bilan de nos clients », poursuit la présidente. Le secteur de la*

sous-traitance automobile, notamment, est exsangue et les entreprises des travaux publics font face à de grandes difficultés de trésoreries, plombées par le poids des stocks. « Nous regardons chaque créance comme du lait sur le feu », concède Sonia Dubès. Autre phénomène perturbateur, l'arrivée massive de la concurrence chinoise qui tire le prix des machines vers le bas. « Un chariot neuf fabriqué en Chine vaut le prix d'un chariot d'occasion français. Cette distorsion casse le marché », explique Sonia Dubès. Seul point positif, le manque de valeur de ces matériels chinois à la revente détourne les loueurs de cette offre.

En PACA, l'extension de l'aéroport de Marseille a été pourvoyeuse d'activités en 2024, tout comme la construction du tramway à Nice, ou encore, la consolidation de la vallée de la Roya. Le projet Euromed, à Marseille, en phase de sortie, continue d'offrir des perspectives à court terme. Parmi elles, le programme de réhabilitation du marché aux puces, porté par Bouygues Immobilier dans le 15^{ème} arrondissement de la ville, dans le cadre du futur écoquartier qui regroupera des logements, bureaux, commerces et services, et qui devrait impliquer, à la marge, un réamé-

nagement des axes autoroutiers à proximité. Enfin, à Vitrolles, le chantier de la future zone d'activité Cap Horizon et l'installation d'un téléphérique à double sens qui reliera la gare TER de Vitrolles Aix-Marseille Provence (VAMP) à l'aéroport Aix-Marseille Provence en 2027 assure le remplissage des carnets de commande des entreprises régionales. « *En termes de volumes, la profession résiste mais c'est la rentabilité qui flanche* », souligne Éric Frèche. Une éclaircie : la crise de la construction et de la promotion, semble être reléguée au passé. « *Nous ne sommes pas à l'abri d'une bonne surprise. La mairie de Marseille est sortie des positions dogmatiques et commence à redistribuer des permis de construire face à la crise du logement* », se réjouit le président.

En Alsace et dans le Haut-Rhin, l'année commence sur une stabilisation, sans grand projet de chantier mais des travaux d'aménagement dans les villes. « *Malgré le marasme ambiant, nos entreprises travaillent encore et en vivent correctement* », rassure Dominique Killherr, même si, selon le président « *le gouvernement n'envoie pas de bons signaux* » pour le secteur du BTP. « *Les prévisions de la Banque de France ne font part d'aucun optimisme et les perspectives de croissance économiques ne sont pas encourageantes* », précise-t-il. Sur le plan régional, les entreprises peinent à recruter du personnel et à remplacer les salariés partis à la retraite. « *La difficulté à embaucher freine tous les projets d'extension de l'activité* », rappelle le président.

En Île-de-France, la construction du Grand Paris et la reprise des travaux sur les lignes 15, 16 et 18, suspendues en 2024 en raison des JO de Paris, sonnent le retour à une activité dense pour les loueurs. Toutefois, Olivier Poisson observe un fort ralentissement de l'habitat de chantier en 2024, lié à la crise du BTP. « *Les derniers chiffres publiés par la FFB font état d'une baisse de -29% des obtentions de permis de construire en France* », alerte le président. Tout l'écosystème de l'immobilier est fortement impacté par l'arrêt de la promotion, entraînant la fermeture d'agences immobilières et d'études de notaires. Fait alarmant, des fournisseurs historiques commencent à montrer des signes de faiblesse et les défaillances d'entreprises se multiplient dans la région. « *Tous les distributeurs de matériels sont à la peine, face à des prix retombés sous le seuil de 2023 et des stocks sur les bras* », constate le président. Le manque de visibilité inquiète le secteur. « *Il y a de grands chantiers qui démarrent mais les caisses de l'État restent vides, siphonnées par le Covid et les JO. Du côté de l'investissement, la fête est finie* », conclut Olivier Poisson.

Dans la région Rhône-Alpes, le chantier de la ligne ferroviaire Lyon-Turin et du tramway créent de l'activité,

« *mais le plus gros des commandes a déjà été passé* », souligne Nicolas Curty. Les entreprises ont renouvelé leurs parcs il y a deux ans et les ventes des distributeurs tendent à baisser. Les collectivités locales, faute de perspectives sur leur budget, ont mis en pause les grands projets. Dans les Alpes, les stations de basse altitude entament péniblement leur mue économique et tentent de diversifier leur offre pour sortir du tropisme des sports d'hiver, un modèle fragilisé par le réchauffement climatique. Dans les stations de haute montagne, l'avenir est plus clément avec l'arrivée des JO d'hiver. « *C'est une bonne nouvelle pour nos clients qui verront leurs investissements d'aujourd'hui amortis, demain, par les travaux autour des JO* », note le président. Une lueur d'espoir dans un contexte morose et incertain.

RENCONTRES RÉGIONALES DLR

L'année 2024 a été rythmée par les rencontres régionales qui se sont tenues dans les sept régions DLR avec, pour chacune, des thématiques spécifiques (énergie, vols de matériels, décarbonation, etc.) présentées par des experts partenaires de la fédération. Ces journées ont été l'occasion pour les adhérents, les prospects et les partenaires de la profession de se retrouver pour échanger sur des sujets qui occupent leur quotidien. « *Ces moments de discussions sont toujours très appréciés par nos adhérents* », confirme Jean-Louis Lécluse. En Alsace, la rencontre régionale a débuté par la visite de l'un des sites de production de l'entreprise Liebherr France, basé à Colmar, avant d'aborder, en réunion, les problématiques de la réglementation environnementale et le décrochage des prix de location par rapport aux prix des machines. À Paris, Olivier Poisson a organisé sa première rencontre régionale, depuis sa nomination à la tête de la région, au siège de la FFB. Sans surprise, à quelques mois des JO, les chantiers autour de l'événement sportif étaient au programme de cette réunion.

À Aix-en-Provence, la réunion s'est tenue au Château de La Piauline, où un expert en aménagement du territoire est venu dresser l'état des lieux des grands projets à venir, notamment la décarbonation des bassins industriels de Fos-sur-Mer, haut lieu du secteur pétrochimique de la région. À Lyon, Pierre Nicolas Curty a rappelé l'importance des relations humaines dans un contexte de crise. « *2025 sera, une nouvelle fois, une année difficile pour tout le monde. Il est important que nous gardions contact et que notre travail, au sein de la fédération, mette l'accent sur le collectif et le changement* », annonce-t-il, se réjouissant que les rencontres régionales 2024 aient fédéré plus de monde qu'en 2023. En 2025, le président de région imagine des animations inédites pour inciter les adhérents à participer davantage et les prospects à adhérer à DLR. « *Ensemble, nous serons plus forts* », soutient-il. ■

Portrait d'Olivier Poisson, président de la région Île-de-France



Olivier Poisson

Élu en 2023, président de la région Île-de-France DLR, Olivier Poisson a succédé à Vincent Lemoine. À 45 ans, ce triple chef d'entreprise (groupes Dron, Alto et Poisson) qui a ouvert sa première société à l'âge de 20 ans, porte la voix des adhérents franciliens. Le parcours atypique et précoce de ce passionné de cinéma (il est fondateur de la société de production Les Films du Chat d'Oz) se résume en une maxime : de l'audace, toujours de l'audace, encore de l'audace. Soucieux de porter la voix des adhérents, à l'écoute des préoccupations de chacun, il considère son rôle de président comme fédérateur mais aussi comme un accélérateur de changement, pour accompagner les entreprises dans les grands défis de leur profession. Portrait.

DÉCRIVEZ-NOUS VOTRE PARCOURS PROFESSIONNEL...

Après un BTS Force vente et un passage en Angleterre, j'ai ouvert ma première société, Alto : une structure d'une cinquantaine de personnes qui réalise une dizaine de millions de chiffre d'affaires. En 2017, j'ai repris la direction de l'entreprise Dron Location, en sortant d'un fonds présent depuis 2011. Avec mes oncles Jacques et Philippe Massieux, nous avons souscrit à une dette senior pour reprendre l'intégralité de Dron, créée par mon arrière-grand-père, et faire revenir l'entreprise dans le giron familial. En 2018, mon père, qui avait créé le groupe Poisson en 1974, a souhaité transmettre l'entreprise à ses enfants. Nous avons fait appel à un conseil externe pour étudier la gouvernance du groupe et nous avons réparti les rôles entre mon frère, ma sœur et moi. Je suis alors devenu président des groupes Alto (10 millions d'euros de chiffre d'affaires et 25 ans d'existence), directeur général de Dron (45 millions d'euros de chiffre d'affaires et 102 ans d'existence) et Poisson (80 millions d'euros de chiffre d'affaires et 50 ans d'existence). Ma gestion s'appuie sur une forte mutualisation des fonctions support, finances, IT et communication, qui seront, dans quelques mois, regroupées au sein d'une société commune en cours de création, DPA.

QUELLE EST VOTRE HISTOIRE AVEC DLR ET VOTRE RÔLE EN TANT QUE PRÉSIDENT DE RÉGION ?

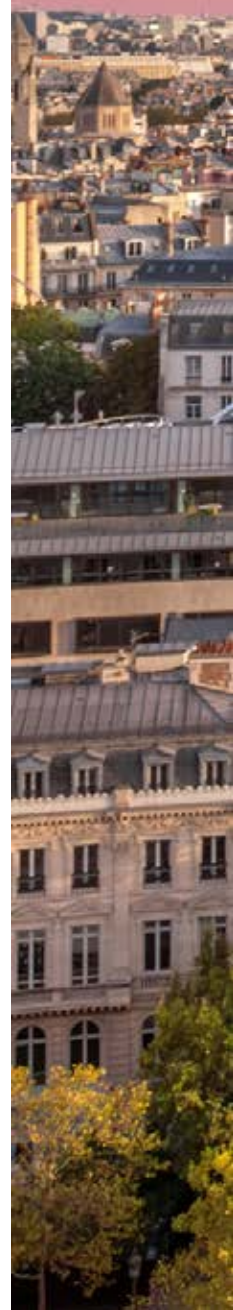
Je suis arrivé dans la fédération par héritage. Aujourd'hui, je succède à Vincent Lemoine qui, lui-même auparavant, avait tenu cette présidence juste après ... mon père. La boucle est bouclée ! En tant que président de région, j'ai pour mission de fédérer les adhérents et de pousser mes confrères et partenaires à participer aux événements organisés par DLR.

Je suis également vice-président de la commission DLR Sanitaires et unités mobiles (SUM). Ces deux casquettes me permettent de participer aux décisions et d'être membre du Conseil d'administration de la fédération, ainsi qu'aux grandes orientations qui seront proposées aux adhérents. J'estime, par ailleurs, que mon rôle est de défendre les intérêts des adhérents auprès de la fédération, mais également, de défendre les actions de DLR auprès des adhérents et de soutenir le travail de l'équipe DLR. Les chefs d'entreprise doivent avoir leur mot à dire dans les choix de la fédération car ce sont les premiers concernés. Enfin, il est important que DLR soit force de proposition et porteuse d'idées nouvelles pour dynamiser la profession. L'internationalisation des PME, par exemple, et la capacité des petites entreprises à sortir des frontières pour capter de nouveaux marchés et opportunités est un sujet sur lequel nos adhérents ont besoin de conseils et de soutien.

COMMENT MOBILISER D'AVANTAGE LES ADHÉRENTS ?

C'est à la fédération de créer les conditions qui susciteront l'intérêt, l'engouement et l'engagement de nos adhérents. Et c'est un travail de tous les jours de l'équipe d'Hervé Rebollo, auquel je contribue. Nous devons être plus innovants, avant-gardistes et, pourquoi pas, audacieux. Notre ambition, aux commandes de DLR, est de tirer la profession vers le haut, de la défendre auprès des acheteurs, mais aussi, des pouvoirs publics, à travers nos actions de lobbying.

En dépit de la conjoncture et de la crise du bâtiment, les professions de distributeurs et de loueurs continuent d'avoir le vent en poupe. Avec, de plus, des objectifs nationaux de décarbonation qui ne feront que conforter la pertinence d'un modèle économique comme celui de la location. Il faut en profiter pour oser de nouvelles solutions, ouvrir des portes, tenter un pas dans l'inconnu. C'est aussi cela qui renouvelle une profession et la rend résiliente à toutes les crises, capable de s'adapter. En 2025, si cela est possible, j'aimerais organiser la prochaine rencontre régionale dans la Cité du Cinéma, à Saint Denis. Un cadre propice à imaginer un nouvel avenir... ■



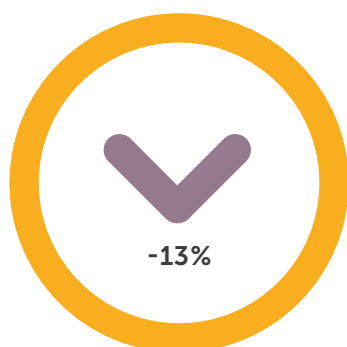


*Je suis arrivé
dans la fédération par héritage.*

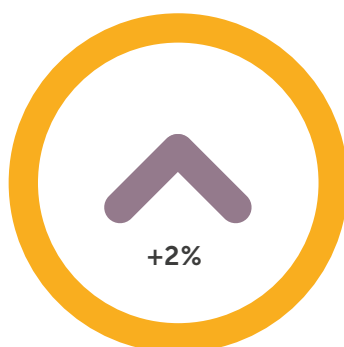
Malgré les turbulences, un atterrissage en "douceur" en 2024

L'étude par le cabinet Asterès des filières représentées par DLR met en évidence un bilan économique mitigé en 2024, avec de fortes disparités entre les secteurs. Si l'activité au global reste positive pour la location, la distribution est en recul, plombée par la crise de la construction, des budgets publics gelés et un climat géopolitique sous haute tension. 2025 sera l'année de tous les dangers.

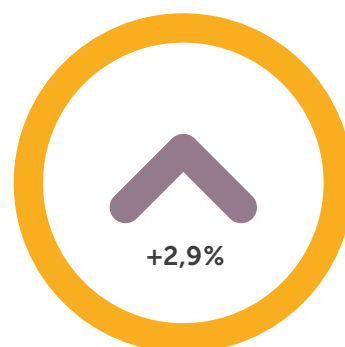
CHIFFRE D'AFFAIRES 2024



DISTRIBUTION
MATÉRIEL
BTP



LOCATION
MATÉRIEL
BTP



DISTRIBUTION-LOCATION
MATÉRIEL
MANUTENTION

En 2024, les différentes filières représentées par la fédération DLR connaissent des situations très inégales. Elles enregistrent respectivement une évolution positive de 2% pour la location de matériels de BTP et de 2,9% pour la distribution et location de matériels de manutention, alors que la distribution de matériel de BTP subit quant à elle une chute de 13%. Des chiffres en phase avec la situation française, alors que les secteurs clients ne parviennent pas à redécoller : la réindustrialisation est à la peine, la dépense publique a progressé et la conjoncture dans le bâtiment et les travaux publics se dégrade. Si les difficultés de recrutement baissent sensiblement dans le BTP, les perspectives sont incertaines pour les métiers du bâtiment.

DISTRIBUTION DE MATÉRIEL

La distribution de matériel de construction se contracte à nouveau en 2024. Le chiffre d'affaires des distributeurs diminue en 2024 pour atteindre 6,1 milliards d'euros, soit une baisse de près d'un milliard d'euros par rapport à 2023, année où l'activité du secteur avait atteint un record historique. Il s'agit de la plus forte contraction enregistrée depuis 2009, avec une baisse de 13 %.

MARCHÉ DE LA LOCATION

Le marché de la location croît pour la 4^{ème} année consécutive. En 2024, le chiffre d'affaires du secteur de la location a continué de progresser, atteignant 5,71 milliards d'euros, soit une croissance de 2%. Cependant, cette croissance ralentit d'année en année. Les perspectives pour 2025 restent positives. La facilitation du recrutement et la baisse de l'inflation, qui stabilise le prix des matières premières après plusieurs années de forte hausse, devraient soutenir la croissance du secteur. Bien que celle-ci ralentisse, la progression continue du chiffre d'affaires souligne la résilience de l'activité face aux incertitudes économiques, avec des perspectives encourageantes pour 2025.

MATÉRIEL DE MANUTENTION

La distribution-location de matériel de manutention atteint un nouveau point historique en 2024. Le chiffre d'affaires du marché des fournisseurs de matériel de manutention industrielle et agricole croît de 2,9% en 2024. Bien que la croissance annuelle reste positive, il s'agit du taux le plus bas enregistré depuis la crise de la Covid-19. Les entreprises avaient très bien débuté l'année puis des signes de faiblesse ont commencé à se faire voir au dernier trimestre. Leur chiffre d'affaires global atteint 2,64 milliards d'euros en 2023. Malgré une croissance relativement faible pour cette activité, les matériels de manutention établissent un nouveau record historique en 2024, après avoir atteint pour la première fois la barre des 2 milliards d'euros en 2021.





John Madzela

Recouvrement : La situation se tend pour les entreprises

Une année noire. 2024 a enregistré un niveau record de défaillances d'entreprises et d'incidents de paiement. Le réseau CODINF (qui gère la plateforme DLR-CODINF, outil mutualisé de

prévention des impayés, incidents et retards de paiements - réservée aux adhérents DLR), recense ainsi une hausse de 26 % du nombre d'incidents de paiement signalés, un doublement du nombre de dossiers en recouvrement contentieux et un bond de 34% du nombre de dossiers en injonction de payer, comparé à 2023. « Le nombre de liquidations a augmenté et le montant des créances de factures impayées devient de plus en plus important, y compris pour des sociétés considérées comme solides et qui avaient la confiance de leurs partenaires », souligne John Madzela, directeur général de CODINF Service +. Dans un climat économique compliqué, les entreprises accordent des encours importants à leurs clients réguliers afin de leur laisser le temps de payer. Mais, au bout du compte, la facture s'alourdit.

DÉGRADATION DU SECTEUR

La multiplication des incidents de paiement oblige les entreprises à redoubler de vigilance. « Jusqu'à présent, les entreprises sollicitaient nos services en dernier recours, mais depuis un an, elles font appel à nous plus tôt et se montrent plus réactives sur les relances », constate John Madzela. Lorsque les incidents de paiement s'ajoutent aux PGE à rembourser, à la hausse des coûts de l'énergie, ainsi qu'à la baisse des ventes, il devient urgent de régler les dossiers contentieux pour défaut de paiement dans des délais resserrés. « Le BTP connaît une sinistralité plus forte que les autres secteurs. La hausse du coût des matériaux, le gel du marché de la construction et la baisse du nombre de chantiers ont lourdement impacté la trésorerie des entreprises », note le directeur général. Prises en étau entre une baisse de la demande et des coûts qui augmentent, les artisans, TPE et PME de la construction, location et maintenance des matériels subissent une chaîne de valeur dégradée, dépendante des décisions politiques et de la conjoncture économique. « Tous ces facteurs combinés pèsent sur les bilans », observe John Madzela.

DES PRATIQUES À DÉNONCER

En matière de recouvrement, les entreprises concernées ne sont pas toujours celles qui se

trouvent le plus en difficulté. « Nous avons des majors en France, dont les caisses sont pleines, mais qui continuent de tirer sur les délais de paiement », indique le directeur qui pointe, notamment, les abus de certains grands groupes sur les coûts et délais cachés. « Des donneurs d'ordre vont avoir des exigences telles, en matière de facturation, qu'elles rallongent inutilement les délais et alourdissent le travail administratif pour les entreprises, notamment les PME. Ces pratiques sont connues et régulièrement dénoncées par DLR », ajoute-t-il. Il préconise la création d'une commission qui ferait la médiation entre les entreprises, à l'image de ce qui avait été mis en place par le gouvernement pour accompagner la filière BTP pendant la crise Covid.

CONSEILS AUX ENTREPRISES FACE AUX IMPAYÉS

Pour faire face aux impayés, John Madzela rappelle les vertus d'une bonne gestion, reposant sur la prévention et la réactivité. « Il est important que les entreprises se dotent d'outils de renseignement sur la qualité de leurs clients, tels que CODINF, pour s'assurer du suivi de leur situation financière et juridique. En cas d'impayés, il faut pouvoir corriger le tir rapidement et ne pas laisser trainer les encours, faute de preuve », conseille-t-il, avec, une recommandation : toujours garder un canal de communication ouvert. Il insiste, par ailleurs, sur la prévention. « Il est nécessaire de se montrer ferme sur les conditions générales (vente, location, réparation) et de les faire signer avant toute transaction. Trop d'entreprises négligent encore cette étape primordiale ».

Quant au recouvrement, il doit se faire rapidement. D'abord, à travers une pré-relance qui ouvre un processus de recouvrement clair, indiquant la mise en place de la procédure et des délais à respecter pour recouvrer la créance. Si l'entreprise fautive ne répond pas au bout de 3 relances, il faut alors basculer vers une solution judiciaire, avec une injonction à payer ou confier le dossier à un huissier ou à un prestataire qui ne facture pas de frais de dossier et se rémunère au succès. « L'huissier ne doit intervenir qu'en bout de chaîne, lorsque l'on a un titre exécutoire et une injonction », précise John Madzela. La facturation électronique, actuellement déployée au sein des entreprises, pourrait aider celles-ci à réduire les délais de paiement grâce à une plus grande transparence et une automatisation des process. « Espérons que cela permettra aux entreprises d'avoir une meilleure visibilité sur les encours clients et leur évolution dans le temps, afin de mieux piloter le risque de défaillance de leurs prestataires », conclut le directeur. ■

CUMUL 12 DERNIERS MOIS (A) (DONNÉES BRUTES)

	Jan. 25	Jan. 25/ Jan. 24	Fév. 24	Fév. 25 prov.	Fév. 25/ Fév. 24
Secteur d'activité					
Construction (FZ)	14 789	22,00%	12 460	14 792	18,70%
Ensemble (b)	66 182	15,40%	58 780	66 107	12,50%
Part des défaillances	22,35%		21,20%	22,38%	

CUMUL 12 DERNIERS MOIS (A) (DONNÉES BRUTES)

	Jan. 25	Jan. 25/ Jan. 24	Fév. 24	Fév. 25 prov.	Fév. 25/ Fév. 24
Taille PME, dont	66 117	15,40%	58 719	66 042	12,50%
Microentreprises et taille indéterminée	60 723	15,10%	54 017	60 624	12,20%
Très petites entreprises	3 376	17,50%	2 979	3 380	13,50%
Petites entreprises	1 529	22,70%	1 286	1 545	20,10%
Moyennes entreprises	489	17,80%	437	493	12,80%
ETI-GE	65	6,60%	61	65	6,60%
Ensemble	66 182	15,40%	58 780	66 107	12,50%

Source : Banque de France

Relever la tête et défier la concurrence chinoise

Après une année record en 2023, le secteur de la distribution des matériels de construction a subi en 2024 une contraction historique de 13 %, la plus forte enregistrée depuis 2009. Dans un contexte économique incertain, les acteurs du marché doivent s'adapter à une demande en recul, tout en intégrant les mutations technologiques et réglementaires qui redéfinissent leur métier. Face à ces défis, les distributeurs cherchent de nouveaux leviers de croissance et repensent leurs stratégies pour 2025.



Vincent Lemoine

En 2024, le marché de la distribution de matériel de construction a connu une baisse brutale de son chiffre d'affaires, qui s'établit à 6,1 milliards d'euros, soit près d'un milliard d'euros de moins qu'en 2023.

« C'est un retournement de tendance marqué, mais il faut le relativiser au regard de l'année 2023, qui avait atteint un niveau d'activité exceptionnel », souligne **Vincent Lemoine, président de la commission Distribution de DLR**, qui reconnaît « un sentiment global mitigé, avec des professionnels tiraillés entre les objectifs et la difficulté de les atteindre ».

Plusieurs facteurs expliquent cette contraction : une conjoncture économique difficile, marquée par un ralentissement de la croissance et des tensions sur les financements des entreprises du BTP ; une baisse des investissements dans la construction, notamment en raison d'un recul des projets d'infrastructures et d'un accès au crédit plus contraint ainsi qu'une incertitude sur les politiques publiques, avec des arbitrages budgétaires qui freinent les investissements dans les équipements lourds.

Si la location de matériels BTP résiste avec une hausse de 2 %, cette tendance témoigne d'un changement de paradigme : face à une conjoncture difficile, de nombreux clients privilégient désormais l'usage à la possession.

DES DÉFIS MULTIPLES POUR LES DISTRIBUTEURS

Au-delà du recul de l'activité, les distributeurs doivent faire face à plusieurs enjeux structurants : une pression accrue sur les marges, avec la hausse des coûts de production et de logistique, la rentabilité est sous tension ; une gestion plus

complexe des stocks car les distributeurs doivent adapter leurs volumes de commandes pour éviter une accumulation de matériels difficiles à écouler ; et enfin une transformation des attentes des clients, qui recherchent des services plus flexibles, incluant des options de financement et de maintenance optimisées.

« Face à ces mutations, l'agilité devient une nécessité. Nous devons repenser notre rôle au-delà de la simple distribution. La valeur ajoutée passe désormais par le conseil, l'accompagnement et des services complémentaires qui sécurisent l'investissement des clients », explique Vincent Lemoine qui insiste sur « le rôle primordial de la qualité de services que sont la maintenance à la française et la disponibilité des pièces détachées ». Dans la distribution, la concurrence chinoise joue ici aussi un rôle dévastateur. « Quand le marché est en récession de 20 à 30 %, et qu'un concurrent asiatique le bouscule avec des écarts de prix de 25 ou 30 %, la situation se crispe automatiquement », regrette le président conscient de la position plus qu'inconfortable des concessionnaires, pris entre deux feux : « les fabricants historiques proposent des machines plus chères que les chinoises, tout en faisant du forcing auprès des concessionnaires pour davantage de parts de marché. Ces concessionnaires eux-mêmes ultra sollicités par les Chinois qui veulent créer leur réseau en France et en Europe. Leurs méthodes sont agressives et saupoudrées de compromis : on n'impose pas de remplacer le matériel historique, on propose de multiplier l'offre. Sauf que ça n'est pas vu d'un bon œil. En aucun cas il ne s'agit ici d'une alternative moins chère. Nous ne sommes pas complémentaires car absolument pas comparables », insiste Vincent Lemoine.

LA DIGITALISATION, UN LEVIER STRATÉGIQUE INCONTOURNABLE

L'un des axes majeurs d'évolution de la distribution des matériels repose sur la digitalisation des pratiques. La manière dont les clients achètent et interagissent avec les distributeurs a radicalement changé ces dernières années. Aujourd'hui, la visibilité en ligne, la réactivité et la fluidité

des processus sont essentielles. Plusieurs tendances se dégagent : une montée en puissance des plateformes numériques pour la gestion des stocks et des ventes ; le développement des configurateurs en ligne, qui permettent aux clients de personnaliser leurs équipements avant l'achat ; une automatisation accrue des services après-vente, avec des outils de suivi en temps réel des performances et des besoins de maintenance des machines.

Ces évolutions imposent aux distributeurs d'investir dans de nouvelles compétences et infrastructures, tout en adaptant leurs modèles économiques. Il ne s'agit pas seulement de vendre un produit, mais de proposer une expérience fluide et intégrée, de la commande à la maintenance.

QUELS AJUSTEMENTS STRATÉGIQUES POUR 2025 ?

Dans ce contexte de transformation, plusieurs orientations stratégiques se dessinent pour 2025 : miser sur une approche plus servicielle, en développant des offres incluant maintenance, formation et accompagnement des clients ;

renforcer la gestion des stocks et des flux, afin d'optimiser les coûts et d'éviter les surcapacités ; accélérer l'innovation digitale, notamment en investissant dans des outils d'e-commerce et des solutions de gestion intelligente des équipements ; diversifier les sources de revenus, en explorant de nouveaux segments comme la location longue durée ou la maintenance prédictive.

« Si les incertitudes économiques demeurent, l'année 2025 reste décisive pour les distributeurs, qui devront naviguer entre adaptation et anticipation des mutations du secteur. L'enjeu est clair : retrouver une dynamique de croissance tout en consolidant des bases solides pour l'avenir » reconnaît Vincent Lemoine qui appelle à la mobilisation. « Nous avons besoin d'échanges riches et d'horizons différents pour trouver les clefs. L'objectivité se nourrit du dialogue et des expériences des professionnels du secteur. La commission Distribution de DLR qui comprend une dizaine de sièges actuellement, doit accueillir du sang neuf et pourrait allègrement passer à une quinzaine de membres. » Qu'on se le dise ! ■

Zoom sur Les Trophées de la Distribution de Matériels Construction / Manutention vus par Vincent Lemoine



« Les Trophées Distribution Matériels Construction / Manutention BTP Magazine-DLR sont devenus, tous les deux ans, un événement attendu et bien intégré dans les agendas. Ils permettent une mise en valeur de diverses entreprises sur des sujets très différents. Au vu du nombre de participants, nous pouvons être fiers d'affirmer que les Trophées sont

aujourd'hui un rendez-vous important dans toute la profession. L'organisation de ces récompenses doit perdurer, car elles mettent en valeur des talents et favorisent les échanges, les rencontres et créent une véritable émulation. »



Marques chinoises : un bouleversement du marché français de la distribution des matériels

Depuis plusieurs années, les marques chinoises investissent massivement le marché européen des matériels de construction et de manutention. Avec une offre agressive, des prix ultra-compétitifs et une montée en gamme progressive, elles bousculent les acteurs historiques du secteur. Christophe Guillaneuf (cabinet TCG, expert en distribution), analyse cette tendance et les ajustements stratégiques des distributeurs français face à cette nouvelle donne. Si certains résistent encore à l'arrivée de ces nouveaux concurrents, d'autres ont déjà sauté le pas, voyant dans cette évolution un levier potentiel de croissance et de diversification.

UNE PERCÉE STRATÉGIQUE ET CIBLÉE DES MARQUES CHINOISES

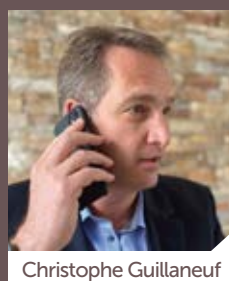
Longtemps cantonnées aux marchés asiatiques, les marques chinoises ont opéré une montée en puissance progressive en Europe, à travers une stratégie d'implantation méthodique. Plutôt que d'attaquer le marché de front, elles ont adopté une approche en plusieurs étapes :

- 1. Pénétration ciblée des segments porteurs** : les marques chinoises, comme **Sany, Sunward, Sino-boom ou LGMG**, ont choisi d'investir d'abord les segments les plus stratégiques, notamment le terrassement et l'élévation, où elles peuvent rapidement gagner des parts de marché.
- 2. Diversification progressive de l'offre** : une fois implantées, elles élargissent progressivement leur gamme pour répondre aux attentes des marchés locaux et couvrir l'ensemble des besoins des professionnels.
- 3. Capacité d'adaptation rapide** : grâce à **des outils de production modernes et des cycles d'innovation courts**, elles intègrent rapidement les normes européennes et optimisent leur offre pour séduire de nouveaux clients.

Le **modèle automobile chinois** illustre bien cette progression : dans un premier temps, les marques chinoises d'automobiles ont lancé des SUV, catégorie la plus populaire en Europe, avant d'étendre leur offre aux citadines et aux berlines. Dans le domaine du matériel de construction, la stratégie est similaire : pénétrer d'abord un segment fort, avant d'étoffer leur catalogue pour devenir des acteurs incontournables.

UNE OFFRE DE PLUS EN PLUS CRÉDIBLE FACE AUX STANDARDS EUROPÉENS

Autrefois moquées pour leur qualité inférieure, les machines chinoises sont aujourd'hui perçues comme des **alternatives crédibles** aux équipements occidentaux ou japonais.



Christophe Guillaneuf

Selon le classement **Yellow Table 2024**, qui recense les 50 plus grands constructeurs mondiaux de matériels de BTP, **13 marques chinoises y figurent aujourd'hui, contre seulement 7 il y a dix ans**. Cette montée en puissance est notamment due à **des investissements massifs dans la recherche et le déve-**

loppement, visant à répondre aux standards européens et à rassurer les distributeurs quant à la fiabilité des équipements.

« *Les marques chinoises ne sont plus de simples challengers, elles deviennent des concurrents sérieux sur plusieurs segments* », analyse Christophe Guillaneuf.

Cependant, cette évolution ne se fait pas sans réticence du côté des distributeurs français.

UNE MÉFIANCE PERSISTANTE DES DISTRIBUTEURS FRANÇAIS

Une **enquête réalisée fin 2024 auprès des adhérents de DLR** met en lumière la perception contrastée des distributeurs français face aux marques chinoises :

- 71 % refusent d'intégrer ces marques à leur catalogue,

évoquant des inquiétudes sur la qualité des produits et la fiabilité du service après-vente.

- 11 % se disent ouverts à cette possibilité à moyen terme, mais expriment des réserves sur la relation avec les constructeurs chinois.
- 18 % ont déjà franchi le pas, séduits par une offre plus accessible et par le potentiel de diversification.

Les principaux **freins** évoqués sont :

- 1. Une réputation encore fragile :** malgré des efforts de montée en gamme, certains professionnels restent sceptiques sur la qualité des matériels chinois.
- 2. Un service après-vente encore en développement :** les structures d'accompagnement des marques chinoises en France sont perçues comme moins réactives que celles des grandes marques occidentales.
- 3. Des conflits potentiels avec les marques déjà en portefeuille :** certains distributeurs sont sous contrat d'exclusivité avec des constructeurs européens ou japonais.
- 4. Une empreinte carbone contestée :** plusieurs distributeurs pointent du doigt l'impact environnemental du transport des matériels depuis la Chine.

À l'inverse, ceux qui ont déjà adopté ces marques **mettent en avant plusieurs atouts :**

- **des prix ultra-compétitifs**, avec un écart de 20 à 40 % par rapport aux constructeurs occidentaux,
- **une offre complémentaire** qui permet de toucher une clientèle plus large,
- **une montée en gamme rapide**, avec des retours d'expérience globalement positifs des premiers importateurs.

« Ceux qui distribuent déjà ces machines en sont plutôt satisfaits. La question est de savoir si la perception des autres distributeurs va évoluer dans les années à venir », s'interroge Christophe Guillauneuf.

INTERMAT : UNE VITRINE STRATÉGIQUE POUR LES MARQUES CHINOISES

Le salon **INTERMAT 2024** a marqué une nouvelle étape dans la percée des marques chinoises en Europe.

« Il y a quelques années, les constructeurs chinois faisaient sourire. Aujourd'hui, ils attirent l'attention et suscitent de plus en plus d'intérêt », observe Christophe Guillauneuf.

L'évolution du salon automobile de Paris en est un parfait exemple :

- dans les années 2000, les marques chinoises y étaient présentes mais souvent moquées pour la qualité médiocre de leurs véhicules,
- en 2024, elles occupaient un espace considérable et présentaient des modèles considérés comme de véritables alternatives aux marques européennes.

Ce **même schéma semble se reproduire sur INTERMAT** : autrefois marginales, les marques chinoises deviennent

incontournables et investissent lourdement dans leur visibilité.

L'ÉLECTRIFICATION, UN ATOUT MAJEUR POUR L'EXPANSION CHINOISE

Outre les stratégies tarifaires agressives, **l'électrification des matériels représente un levier de croissance essentiel** pour les constructeurs chinois.

Depuis 2014, la Chine a fait des nouvelles énergies **une priorité stratégique**.

- Les fabricants chinois **dominent le marché mondial des batteries**, avec CATL et BYD qui couvrent plus de 50 % de la production mondiale.
- **Leur avance technologique leur permet de proposer des équipements électriques plus compétitifs**, répondant aux exigences croissantes des entreprises européennes en matière de réduction des émissions carbone.

« Certains grands groupes de BTP privilégient désormais ces machines chinoises, car elles leur permettent d'atteindre plus facilement leurs objectifs environnementaux », souligne un expert du secteur.

VERS UNE RECOMPOSITION DU MARCHÉ ?

Face à cette montée en puissance, plusieurs questions restent ouvertes :

- **Les marques chinoises parviendront-elles à structurer un réseau après-vente fiable en Europe ?**
- **Les distributeurs occidentaux resteront-ils frileux ou franchiront-ils progressivement le pas ?**
- **Les États européens vont-ils imposer des barrières réglementaires pour limiter cette progression rapide ?**

Pour l'instant, la prudence reste de mise du côté des distributeurs français. Mais à mesure que les marques chinoises gagnent en crédibilité, **leur présence semble inévitable** sur le marché européen.

Si elles parviennent à combiner **prix attractifs, qualité en hausse et service après-vente efficace**, elles pourraient bien, d'ici quelques années, devenir des acteurs majeurs du secteur. ■



« Les marques chinoises ne sont plus de simples challengers, elles deviennent des concurrents sérieux sur plusieurs segments »

L'Argus Chariot fête ses 20 ans !

Coadministré par DLR et EVOLIS, l'Argus Chariot fêtait début octobre 2024 sa vingtième année d'existence. Cet événement a permis de prendre la mesure sur deux décennies d'expertise sur le marché de l'occasion du chariot élévateur.

Depuis sa création, l'Argus Chariot est devenu un indicateur essentiel dans son domaine, facilitant la transparence du marché de l'occasion. Il a su adapter ses pratiques pour garantir sa pertinence et son impact à long terme.

La traditionnelle journée des cotateurs a été agrémentée, pour l'occasion, par des présentations qui sortent de l'ordinaire de cette commission : intelligence artificielle, marché du négoce international, ...

Mais l'événement ne s'est pas seulement concentré sur des présentations formelles, il a également permis des moments propices au réseautage, permettant aux professionnels de se rencontrer, d'échanger des idées et d'élaborer de nouvelles collaborations. Cette 20^{ème} célébration n'était pas qu'un simple regard en arrière sur le parcours accompli mais bien une projection vers l'avenir, ouvrant de nouvelles sphères d'innovation, pour le bénéfice de tous les acteurs de l'industrie de la manutention. ■



Patrick Gatignol - président Argus Chariot



L'activité se maintient malgré les incertitudes

Le bilan est globalement positif en 2024, sans baisse notable de l'activité location. Mais les incertitudes, alimentées par l'instabilité politique, demeurent en 2025.



Joël Fruchart

L'année 2024 s'est terminée sans catastrophe majeure pour le marché de la location. Malgré des écarts de performances au sein de la profession, l'activité moyenne, sur 12 mois, s'établit entre iso + et +6% (versus même période de N-1 à périmètre comparable).

Le recouvrement des paiements reste globalement sous contrôle. La commission Location reste toutefois prudente sur ses prévisions pour le 1^{er} semestre 2025 qui devrait présenter des écarts plus ou moins importants selon les loueurs et une activité projetée de iso à +4% comparée à 2024. Quelques signaux inquiétants concernant les PME du bâtiment demeurent et le climat d'incertitude politique et géopolitique engage à la plus grande prudence. « *La construction ne redémarre pas, les gros chantiers de BTP ont été arrêtés et le budget des collectivités locales est en baisse. Le secteur n'est aucunement aidé par l'État et les contraintes se resserrent de tous les côtés* », déplore Joël Fruchart, président de la commission Location DLR. Des craintes sur le recouvrement commencent à émerger, notamment sur les TPE et certaines ETI du BTP (dont la trésorerie est déjà sous tension avec le remboursement des PGE). Les délais de paiement tendent, aussi, à augmenter chez les grands comptes.

ÉVOLUTION(S) DU MARCHÉ

L'évolution du marché de la location contribue aussi à alimenter une concurrence tarifaire forte, avec de nouveaux entrants. « *De plus en plus de constructeurs commencent à développer une activité de location, ce qui grignote des parts de marché aux acteurs historiques et impacte les prix* », constate Joël Fruchart. Autre phénomène sectoriel, l'essor de la location avec opérateur. « *Dans les métiers de la location longue durée, nos clients demandent une déconsolidation avec la norme comptable IFRS 16 qui assimile l'activité à de l'investissement, pénalisant ainsi le CAPEX des grandes entreprises* », explique Olivier Poisson,

président de la région IDF DLR. Depuis plusieurs années, le marché réfléchit à un système de paiement à l'heure ou au rendement qui permettrait à la location longue durée de sortir de cette norme. « *La piste est actuellement en train d'être creusée* », affirme le président. Une façon, également, de déplacer le risque chez le loueur.

En revanche, la location de courte durée, notamment de pelles avec opérateur, peine à trouver un modèle économique viable. « *Ces métiers souffrent de coûts de machines élevés, de frais financiers et d'énergie qui fragilisent le rendement de ces opérations* », concède Olivier Poisson. Pour ce dernier, cette activité pourrait, à terme, devenir l'apanage des petits artisans ou faire l'objet d'une consolidation qui permettra à la profession d'augmenter les tarifs et de valoriser la location avec opérateur.

COMMISSION HALTE AUX VOLS



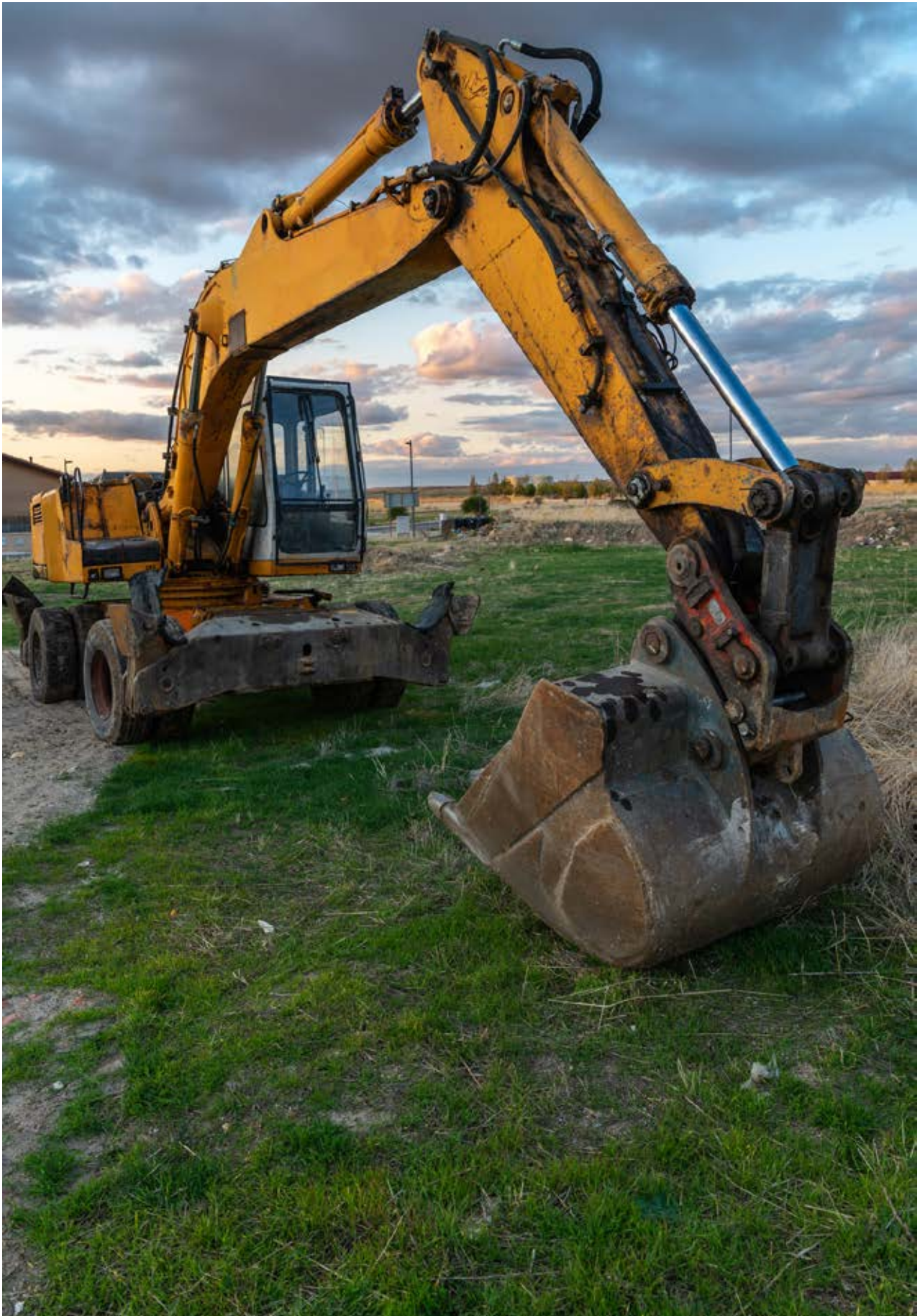
La première réunion de la commission Halte aux vols s'est tenue le 28 janvier dernier dans les locaux de la FNTP. Elle a rassemblé une trentaine de participants (loueurs, forces de l'ordre, organisations professionnelles). Un plan d'action prioritaire pour l'année 2025 a été établi et des groupes de travail constitués. Cette nouvelle commission, présidée par Joël Fruchart, a pour enjeu majeur de mobiliser et impliquer les

loueurs dans ses travaux menés sur le vol de matériel. « Nous avons recensé 14 priorités à traiter au sein de la commission, sur la base des réponses anonymisées au questionnaire que nous avons envoyé aux adhérents à l'automne dernier », relate le président. Parmi ces priorités, figure la mise en place d'une base de données nationale fiable, sécurisée et exploitable par les forces de l'ordre lors des contrôles routiers. En collaboration avec le SEIMAT, la commission travaille également avec les constructeurs sur des so-

lutions d'antivols. Enfin, un groupe de travail avec le courtier en assurances HOWDEN, partenaire de DLR, va s'intéresser aux questions d'abus de confiance et d'usurpation d'identité, aujourd'hui non couverts par les contrats d'assurance. Un guide de prévention sécuritaire sera mis à disposition des loueurs dans le courant du 1^{er} semestre.

Une action d'envergure à retrouver en détails dans le dossier consacré aux vols de matériels en p. 66 de ce numéro. ■





Les monteurs de grues à tour (enfin) "diplômés"

Révolution dans le secteur du montage de grues à tour : une certification du savoir et des compétences des monteurs ; fruit de plusieurs années de travail de la commission professionnelle des métiers et matériels de la grue à tour (CPMDG DLR). Une fois validée par l'autorité compétente, elle confèrera à la fois légitimité et valorisation aux professionnels du secteur.



Jean-Philippe Valente

L'année 2024 et le début 2025 ont été marqués par la mise en place de sessions de formation au métier de monteur de grues à tour. Inexistantes jusqu'alors, elles permettent à la fois une validation des acquis pour les anciens du métier, et l'obtention d'une certification pour

les entrants. « Le métier de monteur de grues à tour est resté trop longtemps dépendant de la transmission des compétences basée sur le compagnonnage au sein de petites et moyennes entreprises. Il devait enfin pouvoir répondre aux évolutions technologiques des matériels et à un niveau d'exigences des chantiers de construction contemporains. Cela a conduit la profession à structurer un parcours de formation afin d'offrir pour la première fois aux collaborateurs une vraie formation, officiellement reconnue, d'améliorer leur sécurité et d'augmenter l'attractivité du métier, le tout aboutissant à une certification professionnelle », illustre Jean-Philippe Valente, coprésident de la commission CPMDG.

VERS UNE RECONNAISSANCE AU RNCP

Il est obligatoire d'organiser a minima deux sessions de formation pour que le titre "Monteur de grues à tour" puisse être présenté, validé et enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles - RNCP. « C'est une révolution et une vraie attente, tant de la part des monteurs que de l'administration. Nous ne pouvions plus laisser nos collaborateurs se former sur le tas, cela posant un réel problème tant dans la valorisation du métier que dans la prévention des risques. Cette certification servira aussi de cadre professionnel utile au respect de la sécurité au travail », ajoute le coprésident Jean-Philippe Valente. La théorie coexiste ici avec l'alternance et permet une formation complète allant

de l'utilisation des grues à l'habilitation à travailler en hauteur, en passant par la bonne connaissance des EPI, des gestes et postures à avoir et des notions de secourisme. « Notre certification apportera une base, un socle solide qui permettra aux nouveaux arrivants de disposer d'outils clé en main pour pouvoir prétendre à des emplois qualifiés et valorisés. En plus de former les jeunes au métier de monteur de grues à tour, il leur permettra de revendiquer des acquis plus larges, nécessaires à la montée en compétences dans la filière », conclut Jean-Philippe Valente.



Trophées Grues à tour

Une 6^{ème} édition sous le signe de l'innovation

Le 18 décembre 2024 ont été décernés, pour la sixième année consécutive, les Trophées Grues à Tour. La cérémonie de remise des prix a eu lieu à Lyon, lors d'une soirée "Faite de la Grue à Tour" rassemblant les professionnels du secteur.

Forts du succès des cinq éditions précédentes, DLR et sa commission professionnelle des métiers et des matériels de la grue à tour - CPMDG ont souhaité renouveler ces Trophées, importants pour la profession, afin de valoriser, à nouveau, les hommes et leur savoir-faire, ainsi que les compétences des entreprises du secteur. La cérémonie de remise des Trophées de cette sixième édition s'est déroulée à Lyon, au Loft & Verrière, pour une soirée "Faite de la Grue à Tour" rassemblant les membres de la CPMDG mais également nombre de professionnels de la grue à tour et leurs partenaires. Les gagnants des quatre catégories en lice ont reçu leur distinction des mains de Francis Jarret, président du jury de cette édition 2024 et de plusieurs membres du jury.

MONTAGE GMA DE L'ANNÉE : AT OPTIMAT

Les équipes de AT OPTIMAT ont procédé au montage d'une grue IGO T 85, dans le cadre des travaux de rénovation du Château de Turenne (19). La réalisation de cette installation a duré quatre jours et a sollicité la présence de trois monteuses. Le risque principal était l'accrochage de la grue lors de sa circulation, dû aux rues très étroites de Turenne. Son transport a nécessité l'utilisation d'un essieu directionnel afin de pouvoir la manœuvrer plus facilement dans le village. 2 mâts rallonges ont aussi fait partie du transport.

LE MOT DU JURY

« L'entreprise AT OPTIMAT a su mettre en valeur son équipe et le métier de monteuse pour réaliser une très belle installation dans le cadre complexe d'un site classé monument historique. Le jury salue tout particulièrement la préparation et l'approche du chantier, complexifiée par les multiples passages de virages en épingle qui ont nécessité une grande maîtrise ».

MONTAGE GME DE L'ANNÉE : FT MONTAGE

Les équipes de FT MONTAGE se sont démarquées avec le démontage d'une grue 150 ECB8 Litronic (hauteur de 42 mètres et flèche de 45 mètres), dans le cadre de la construction d'un téléphérique à la Mer de Glace à Chamonix (74). Cette opération, réalisée à 2 000 mètres d'altitude, s'est déroulée sur 4 jours avec 4 monteuses. La complexité du démontage a nécessité une véritable expertise

de la part des monteuses présents sur le chantier ainsi que l'utilisation de deux hélicoptères (Superpuma AS332C1 et Écureuil AS350 B3) pour l'évacuation des différentes pièces de la grue.

LE MOT DU JURY

« L'équipe de FT Montage a réalisé avec brio ce chantier d'exception, aux contraintes multiples et complexes (météorologie, géographie, délai...) grâce à une planification et à une coordination millimétrées, mais aussi à un savoir-faire métier à la hauteur des enjeux. »

INNOVATION DE L'ANNÉE : POTAIN

L'application ASSIST par Potain CONNECT permet une connexion directe à la grue via un réseau WIFI ou 4G, sans avoir besoin d'outils complémentaires (ordinateur portable, tablette...). L'utilisateur a ainsi accès à une multitude d'informations sur le matériel en temps réel. L'application lui apporte de nombreux bénéfices :

- gain de temps pour l'identification de pannes en local ou à distance,
- déplacements à non-valeur ajoutée évités,
- économie de matériel nécessaire pour la mise à jour ou le dépannage des composants électriques de la grue.

LE MOT DU JURY

« Les multiples bénéfices de cette solution pour l'utilisateur ont séduit le jury : gain de temps, gestion à distance, coût d'installation... La facilité de mise en œuvre grâce à l'application sur téléphone mobile la rend par ailleurs accessible à tous les techniciens intervenant sur les modèles connectés. Une aide précieuse pour la gestion quotidienne des parcs de matériels. »

CHANTIER DE L'ANNÉE : FT MONTAGE

Les équipes FT Montage ont marqué cette édition avec le chantier de la construction de la ligne C du métro de Toulouse (31).

Sur une durée de 4 ans, cette opération a nécessité, au total, 22 grues à tour mises en marche en 6 jours sur 7 dont 18 confiées à l'entreprise :

- 1000 Ech 40 Litronic
- 630 Ech 40 Litronic
- 380 Ecb 16 Litronic
- 340 Ecb 16 Litronic
- 280 Ech 16 Litronic
- 172 Ecb 8 Litronic

Le chantier, en plein centre-ville, a obligé les équipes présentes à surveiller constamment la gêne sonore et à prendre des mesures spécifiques pour faciliter les passages des semi-remorques.

LE MOT DU JURY

« Chantier phare de la région Occitanie, la ligne de métro de Toulouse, comprenant 41 chantiers sur une distance de 27 km, accueille un total de 22 grues. Les équipes de FT Montage ont été chargées du montage de 18 d'entre-elles. Le respect de la cadence, imposée par ce chantier d'envergure, a nécessité une grande préparation et notamment un phasage précis permettant aux différents postes de travailler conjointement. Le jury, outre l'ampleur de ce montage de l'année, tient à saluer la démarche de sécurisation de l'usage des matériels avec la réalisation plus fréquente des entretiens périodiques. Cette gestion préventive des risques a été renforcée par l'usage du système LiDat, installé sur les engins. »

UN DOUBLE COUP DE CŒUR

Pour la première fois depuis la création des Trophées, deux coups de cœur du jury ont été décernés en supplément des 4 prix initiaux.

• Montage GME : POTAIN

L'opération, se déroulant à Monaco (98), a consisté en l'installation d'une cage de télescopage sur une grue déjà montée, ainsi que le dé-télescopage et le démontage

de la grue en question. Elle a nécessité 15 jours et 6 personnes (5 techniciens POTAIN et un prestataire de service) pour être menée à bien. Le chantier, situé dans un cadre urbain très dense, a conduit les équipes à prendre des mesures particulières :

- utilisation de 4 grues mobiles de différentes capacités pour les phases de dé-télescopage et de chargement sur les camions après démontage ;
- mise en place d'un PPSPS pour analyser les risques du travail en hauteur, les risques électriques, les risques d'écrasement et préparer au mieux le chantier en amont.

• Innovation : LIEBHERR

Liduro Power Port est une solution mobile de stockage d'énergie électrique avec une densité très élevée et adaptée aux engins électrifiés du chantier. Il réagit de manière instantanée aux pics de consommation élevés évitant ainsi les chutes de tension pour le matériel. Il est doté d'un système zéro émissions locales et n'émet pas de nuisance sonore. L'utilisateur bénéficie de toutes les informations d'utilisation directement sur site ou à distance grâce à un système de télématique embarqué qui transmet les informations en temps réel. ■



Activité grues à tour (GAT)

L'activité grues à tour (GAT) enregistre, sur l'année 2024, un recul de -10% à -11% versus 2023. « Après avoir touché le fond de la piscine, le marché ne baisse plus et ne peut que remonter », résume Philippe Cohet, président de DLR. Si les premiers mois de l'année se sont révélés stables, le déséquilibre de l'offre et de la demande rend difficile les projections sur le 1^{er} semestre, avec des prix tirés vers le bas et une concurrence accrue entre opérateurs. Côté recouvrement, pas de catastrophe, mais on constate une augmentation de 10 jours des délais de règlement, signe des tensions économiques au sein des entreprises, liées à la crise de la construction.



Les SUM assument !

Alors que les Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024 ont représenté un défi logistique sans précédent pour le secteur des sanitaires mobiles, la commission Sanitaires et Unités Mobiles - SUM DLR a su relever le défi avec succès. Hervé Montagne, son président, revient sur cette année charnière qui a marqué une évolution dans la perception du métier, le renforcement des bonnes pratiques en matière d'hygiène et des avancées majeures en matière d'accessibilité et d'inclusion.



Hervé Montagne

UNE ANNÉE MARQUÉE PAR UN ÉVÉNEMENT PLANÉTAIRE

L'actualité marquante de l'année écoulée est sans conteste les **Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024**. Avec **8 millions de visiteurs, 40 000 bénévoles et 10 000 athlètes**,

l'enjeu sanitaire était colossal : fournir et entretenir un nombre suffisant de postes sanitaires pour garantir le confort et l'hygiène de tous.

Un défi relevé avec succès par la profession, qui a su **anticiper, s'adapter et répondre à une demande sans précédent**, tout en évitant une saturation du marché de l'événementiel. « *Cela a commencé avec l'arrivée de la flamme olympique dès le mois de mai et s'est poursuivi jusqu'aux Jeux Paralympiques* », explique **Hervé Montagne, président de la commission SUM**.

Dans un **contexte tendu**, la gestion des infrastructures sanitaires a été exemplaire : seule l'activité du **marché BTP en Île-de-France a été impactée** par la réallocation des ressources nécessaires à l'événement.

Les JO ont également été une vitrine exceptionnelle pour le secteur. « *Nous avons démontré que mettre à disposition des postes sanitaires en quantité suffisante et nettoyés régulièrement est un enjeu crucial et un gage de réussite pour un événement. Défi relevé !* »

Au-delà de l'enjeu logistique, ces Jeux ont contribué à changer la perception du métier : « *les entreprises "de la SUM" ne sont plus perçues comme de simples loueurs de sanitaires, mais comme des acteurs événementiels essentiels.* »

VERS UNE MEILLEURE SENSIBILISATION ET HARMONISATION DES PRATIQUES

L'hygiène sur les chantiers reste un sujet central pour la commission SUM. En partenariat avec l'ACIM et l'OP-PBTP, de nouveaux outils pédagogiques ont été développés pour sensibiliser les acteurs du secteur et améliorer les pratiques.

L'une des avancées majeures de 2024 est la création d'un **guide "Hygiène et normes des toilettes sèches"**, qui vise à harmoniser les niveaux d'information et à accompagner les professionnels dans l'adaptation de leurs équipements aux exigences réglementaires.

Autre innovation : un **calculateur de besoins sanitaires**, conçu pour simplifier la gestion des installations sur les événements et les chantiers.

Présenté sous forme de **roulette interactive**, cet outil permet de :

- déterminer rapidement le **nombre de sanitaires** nécessaires en fonction du nombre de personnes et de la durée de l'événement ou du chantier,
- indiquer la **fréquence de nettoyage recommandée** pour garantir une hygiène optimale,
- apporter une réponse **personnalisée et adaptée aux exigences terrain**.

Ce **calculateur est décliné en deux versions**, adaptées aux événements et aux chantiers, afin de répondre aux spécificités de chaque environnement.

INCLUSION : UNE AVANCÉE MAJEURE IMPULSÉE PAR LES JO

Les **Jeux Olympiques et Paralympiques** ont été un catalyseur de changement en matière d'**accessibilité et d'inclusion**. Avec la mise en application de nouvelles normes européennes, les membres de la commission SUM ont dû repenser leurs offres pour répondre aux **exigences renforcées** en matière d'accessibilité des sanitaires.

« L'accessibilité pour les personnes en situation de handicap a été davantage explorée, avec des équipements mieux adaptés et plus nombreux », souligne Hervé Montagne. Mais l'évolution ne s'arrête pas là. De nouveaux acteurs et fabricants ont émergé pour proposer des innovations, notamment des urinoirs féminins, accélérant une transformation positive du marché.

La féminisation croissante des métiers du BTP a également conduit la profession à élargir son offre avec la mise en place de sanitaires adaptés aux collaboratrices sur les chantiers. « L'inclusion au sens large est désormais au cœur de nos réflexions. Ces évolutions structurelles inaugurent une nouvelle ère et bénéficient à tous les publics », conclut Hervé Montagne. ■

Bonne retraite à Patricia Crespin, pilier de la commission SUM



Après **15 années d'engagement**, Patricia Crespin, **responsable du développement de la commission SUM**, tire sa révérence et prend une retraite bien méritée.

Sa contribution a été précieuse : **stratégie, expertise métier, connaissance des adhérents et maîtrise des réglementations** ont fait d'elle une figure incontournable du syndicat, du secteur. Son pro-

fessionnalisme, son efficacité et sa belle personnalité ont marqué l'ensemble des membres, qui saluent aujourd'hui son parcours avec reconnaissance.

Son départ marque **une nouvelle étape pour la commission SUM**, qui poursuit son évolution avec un élan renouvelé.

Merci Patricia, et belle retraite !



Olivier Poisson

ENJEUX 2025 : ANTICIPER L'APRÈS-JO ET GARANTIR UN MARCHÉ STRUCTURÉ ET DURABLE

Après une année dynamisée par les JO, le marché des sanitaires mobiles doit désormais se stabiliser pour éviter un retour brutal

à la normale qui fragiliserait la profession. « Il faut tout mettre en œuvre pour maintenir un niveau de prestations élevé et garantir la rentabilité du secteur », alerte Olivier Poisson, vice-président de la commission SUM et président de la région Île-de-France DLR. L'enjeu est double : structurer durablement un marché en pleine mutation et valoriser la qualité des équipements en intégrant pleinement les normes sanitaires.

APRÈS L'EUPHORIE, ÉVITER LA DÉBÂCLE

Le secteur des sanitaires mobiles a été mis à contribution à une échelle inédite et la profession a pu démontrer son savoir-faire et sa capacité d'adaptation. Mais alors que l'événement a pris fin, une question se pose : comment éviter un effondrement du marché et une perte soudaine d'activité pour les entreprises qui s'étaient adaptées à cette hausse de la demande ?

« Nous avons observé ce phénomène dans d'autres pays après de grands événements. Après la venue du pape en Allemagne ou d'autres rassemblements internationaux, certaines entreprises ont vacillé faute d'anticipation. Il faut tout mettre en œuvre pour éviter ce scénario en France. »

L'objectif est donc d'assurer une transition progressive en maintenant un niveau de prestations élevé

et en évitant une pression à la baisse sur les prix qui mettrait en difficulté les entreprises.

« *Stabiliser le marché passe par la valorisation de la qualité des équipements et des prestations. Nous devons nous assurer que l'ensemble des acteurs respectent les normes sanitaires et environnementales, sans céder à une logique de guerre des prix qui mettrait en péril toute la filière.* »

PÉRENNISER LES BONNES PRATIQUES ET STRUCTURER LA FILIÈRE

Les avancées réalisées ces dernières années en matière d'hygiène et de gestion des sanitaires mobiles doivent être consolidées. La crise sanitaire et les JO ont mis en lumière l'importance de ces infrastructures, non seulement sur les événements mais aussi sur les chantiers.

« *Nous avons réussi à générer une prise de conscience collective sur l'importance de l'hygiène. Maintenant, il faut ancrer ces bonnes pratiques dans la durée.* »

Parmi les mesures qui devraient être généralisées, certaines sont désormais considérées comme incontournables :

- l'entretien hebdomadaire systématique des installations, garantissant un niveau de propreté optimal,
- le respect strict des normes d'hygiène et d'évacuation des effluents, pour éviter toute dégradation des conditions d'utilisation,
- un cadre réglementaire plus clair pour harmoniser les pratiques et limiter les dérives.

L'un des défis majeurs concerne également la traçabilité des déchets et des eaux usées. Aujourd'hui, chaque acteur applique ses propres procédures, ce qui entraîne des disparités et des risques environnementaux.

« *Il est temps de mettre en place un cadre plus structuré pour garantir une gestion efficace et conforme aux exigences sanitaires.* »

UN ENJEU SANITAIRE ET ENVIRONNEMENTAL À NE PAS NÉGLIGER

Au-delà des considérations économiques et organisationnelles, la profession doit désormais faire face à des enjeux sanitaires et environnementaux grandissants.

Parmi eux, l'accès à l'eau potable sur les chantiers est une question encore peu encadrée mais qui devient essentielle.

« *L'accès à une eau propre et en quantité suffisante est un vrai sujet. Nous n'avons pas encore toutes les solutions, mais c'est un enjeu de santé publique qui doit être pris à bras-le-corps.* »

Un autre point critique est la prévention des contaminations, notamment celles liées à la légionellose. La stagnation de l'eau dans les installations sanitaires

peut engendrer des risques sanitaires importants, nécessitant la mise en place d'un protocole strict.

« *Il faut travailler collectivement sur un protocole permettant d'éviter toute contamination due aux eaux stagnantes. C'est un risque sanitaire que nous devons anticiper et encadrer avec des règles claires.* »

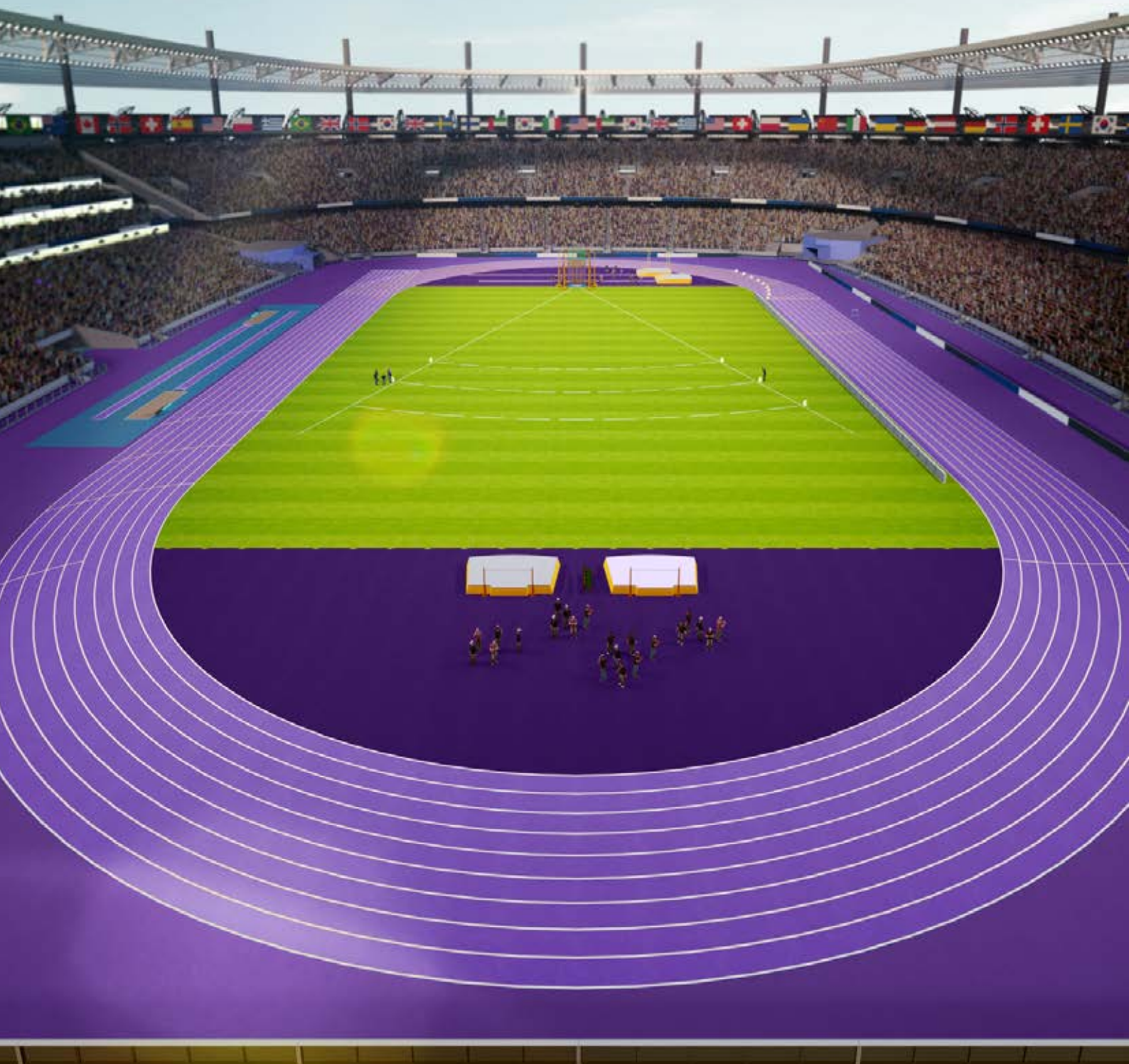
Alors que le marché des sanitaires mobiles évolue vers une professionnalisation accrue, ces défis doivent être relevés collectivement pour garantir des services de qualité, respectueux des normes sanitaires et environnementales. L'après-JO ne doit pas être synonyme de relâchement, mais bien d'une nouvelle étape vers une structuration durable du secteur.



ACTIVITÉ SANITAIRES ET UNITÉS MOBILES (SUM)

Sur l'année 2024, les activités sanitaires et unités mobiles (SUM) ont progressé de 7%, comparé à 2023 (hors JO et métiers). Le mois de janvier a atterri à +3%, ce qui laisse présager d'un chiffre d'affaires et d'un volume d'activité encourageants au 1^{er} semestre, à +3%. Le recouvrement fait toujours l'objet d'une vigilance accrue, notamment sur les prospects et les entreprises de la construction (collective et individuelle), mais demeure sous contrôle. Les entreprises ont bien évidemment profité de l'activité des JO de Paris 2024. ■

› NOS MÉTIERS



20 ans de combats, de prises de conscience et de victoires collectives

Depuis deux décennies, l'ACIM, syndicat professionnel des Acteurs de la construction industrialisée et modulaire, œuvre pour une meilleure reconnaissance du "produit modulaire". Si la filière est résiliente, elle a su s'imposer depuis 2004 tant en France qu'à l'international. Objectif : non content de prouver qu'on peut compter sur cette industrie française spécifique, il faut aussi la considérer comme une référence.



Éric Aurenche

L'ACIM a soufflé ses 20 bougies, l'occasion de prouver sa capacité à rassembler et sa force autour d'une fête mémorable, sur la Seine, à Paris : « *car nous sommes tous dans le même bateau* » plaisante à juste titre son président Éric Aurenche.

Si jusqu'à 2015, l'ACIM reconnaît s'être plus apparentée à un club de dirigeants, elle se félicite d'avoir depuis noué des liens forts avec DLR. « *Cette association nous donne à la fois plus de poids, mais booste également nos ambitions* », reconnaît Éric Aurenche. Depuis ce rapprochement, l'ACIM n'a pas cessé de vouloir se surpasser. « *La prise de conscience s'est faite à Londres, en 2017 où nous avons été conviés à observer le travail de nos confrères anglais dans le domaine de la construction modulaire. Nous nous sommes retrouvés, nous, 22 membres du syndicat, face à 350 britanniques aguerris et rôdés à la tâche. Face à ce constat, force a été de reconnaître qu'il était tout bonnement impossible de laisser le paysage en l'état qui était le sien à l'époque* », se remémore le président. Sept ans plus tard, en 2024, l'ACIM s'est "dopée" de 65 membres et a gagné à la fois en compétences et en visibilité. « *Notre idée est claire : être perçus comme un mode de construction alternatif et acceptable* », témoigne Éric Aurenche, conscient que le secteur n'est pas toujours -et malgré ses efforts- considéré à sa juste valeur.

ÊTRE CERTIFIÉ, C'EST ÊTRE RECONNU

« *L'objectif global de toutes nos actions est de faire reconnaître le modulaire comme un secteur allant du provisoire à l'ultra-pérenne, capable de construire plus rapidement, plus engagé et circulaire* », avec pour mot d'ordre devenir (enfin) crédible aux yeux du Centre scientifique et technique du bâtiment (CSTB), organisme certificateur de la construction modulaire. « *La visibilité et la reconnaissance sont primordiaux, car devenir titulaire de certificats est le seul moyen efficace pour se différencier sur le marché et demeure un levier de développement économique* », insiste Éric Aurenche. C'est désormais chose faite avec QB53, référentiel co-créé avec le CSTB.

Essai transformé avec la réglementation environnementale 2020 (RE2020), qui a contribué à récompenser l'ascension de l'ACIM au cours des deux dernières décennies. « *Nous avons su prouver les performances bas carbone du modulaire aux yeux des ministères de l'écologie et du logement, ce qui n'était pas gagné puisque nous partions d'une page blanche* », commente Éric Aurenche, fier d'affirmer que « *le modulaire est conforme et prêt à contribuer aux performances énergétiques de toutes les bases-vie de chantier* », grâce à un travail colossal qui s'appuie notamment sur une meilleure isolation, ponctué par trois seuils : 2023, 2025 et 2028 (grâce à une négociation sur la non-rétroactivité de l'existant).

LA CONCURRENCE CHINOISE : UN ENJEU DE TAILLE.

Le COVID n'a pas fini de mettre les Chinois au centre des débats. Après une période marquée par l'incertitude

liée à la pandémie originaire de Chine, sa filière modulaire refait parler d'elle dans un contexte de concurrence inquiétant. « *Sitôt sortis du COVID, les Chinois se sont montrés pleins d'initiatives concernant la normalisation ISO du modulaire. Le hic, c'est qu'ils veulent faire appliquer leurs standards à l'international* », pointe Éric Aurenche, pourtant bien conscient après une visite en Asie que le modulaire y fait partie intégrante du paysage. « *Mais la qualité chinoise n'est pas la nôtre, et leur concurrence est une vraie menace pour le modulaire en particulier et pour la construction en général* »,

ajoute-t-il. L'ACIM reste un "petit" syndicat professionnel face à la puissance chinoise, mais compte capitaliser sur son expertise, son savoir-faire et sa reconnaissance jusqu'aux plus hautes sphères pour peser sur les sujets de pointe. Pour organiser la défense face à Pékin, un syndicat du modulaire européen se dessine. « *Le mouvement de fond est engagé, et nous comptons bien l'entretenir* », promet le président qui ajoute « *Il faut des règles claires pour le modulaire, et ce cadre n'existe pas. L'ACIM est en mesure de l'écrire avec une volonté toujours affirmée : normaliser et notabiliser le métier* ».



Mayotte : l'ACIM mobilisé pour reconstruire vite et durable

Après le cyclone Chido, qui a frappé Mayotte le 14 décembre 2024 avec une violence inédite, la mobilisation de l'ensemble des acteurs de la reconstruction s'organise. Parmi eux, les industriels du bâtiment modulaire réunis au sein de l'ACIM ont répondu présents. Dans un territoire où les défis logistiques, humains et réglementaires sont immenses, la filière propose des solutions concrètes, rapides, qualitatives et durables. À travers cette opération exceptionnelle, elle réaffirme son engagement et démontre une fois de plus la capacité du modulaire à répondre à l'urgence.

UNE RÉPONSE INDUSTRIELLE À UNE CRISE HUMANITAIRE

Le cyclone Chido a détruit ou endommagé des centaines d'établissements scolaires, de logements et de bâtiments publics. Dans ce contexte, l'ACIM, fort de ses 65 entreprises adhérentes (représentant 8 000 emplois et près d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires), s'est engagé à livrer dès mars 2025 jusqu'à 30 000 m² de bâtiments modulaires par mois. Cette capacité industrielle, rare en Europe, illustre la puissance de frappe de la filière lorsqu'elle agit de façon coordonnée.

L'objectif est double : reloger rapidement les sinistrés et assurer la continuité des services publics, notamment dans l'éducation et la santé. L'ACIM rappelle que la construction modulaire ne se limite pas à une solution temporaire : elle permet de concevoir des bâtiments durables, aux normes, et adaptés à un usage pérenne, tout en répondant aux contraintes environnementales et aux urgences climatiques.

UNE STRATÉGIE D'INTERVENTION EN CINQ PILIERS

Le projet de loi présenté en Conseil des ministres le 8 janvier 2025 prévoit plusieurs mesures exceptionnelles. L'ACIM s'inscrit pleinement dans cette stratégie d'intervention qui repose sur cinq axes complémentaires :

1. Fournir des hébergements d'urgence et des salles de classe en moins de 3 mois,

grâce à des unités prêtes à l'emploi, rapidement installables, et parfaitement adaptées au climat tropical de Mayotte.

2. Proposer des bâtiments durables, habitables sur le long terme, conçus en conformité avec les normes cycloniques et sismiques en vigueur.
3. Bénéficier d'une simplification des autorisations d'urbanisme et d'une accélération des permis de construire pour faciliter la mise en œuvre des projets.
4. Répondre aux appels d'offres via des procédures assouplies, permettant aux industriels du modulaire de s'engager rapidement sans contrainte excessive.
5. Intégrer les impératifs de transition écologique en s'appuyant sur des solutions à faible empreinte carbone et sur des matériaux recyclables ou réutilisables.

RECONSTRUIRE AVEC INTELLIGENCE ET COOPÉRATION

L'ACIM insiste sur l'importance d'un dialogue constant avec les acteurs locaux. Il s'agit de construire non pas contre, mais avec : en s'adossant aux compétences déjà présentes à Mayotte, en travaillant avec les maîtres d'ouvrage, les entreprises de BTP traditionnelles et les collectivités. Le bâtiment modulaire doit être vu comme un outil complémentaire, une solution agile qui permet d'agir vite et bien.

La filière souhaite également s'impliquer dans les réflexions de long terme. Les solutions livrées ne doivent pas être perçues comme provisoires, mais comme un tremplin vers une reconstruction durable et résiliente, capable d'accompagner le développement du territoire.

UNE VITRINE POUR LA FILIÈRE MODULAIRE

Pour l'ACIM, cette opération représente un enjeu de visibilité majeur. À quelques mois de ses 20 ans, le syndicat veut faire valoir les atouts d'une construction industrialisée de qualité, capable d'allier performance, durabilité et respect de l'environnement.

Dans un monde confronté à des crises sanitaires, climatiques et géopolitiques, le modèle modulaire apparaît comme une réponse d'avenir. Mayotte pourrait ainsi devenir une vitrine grandeur nature de l'efficacité de cette filière française, prête à relever les défis de demain. ■





« Le modulaire est bien plus qu'une solution d'urgence. Il est aujourd'hui un pilier de la transition vers une construction plus rapide, durable et résiliente. »

— FNAR —

Entre nouvelles réglementations et transmission des savoir-faire

Sous la direction de Jean Trouillard, la FNAR se positionne à l'avant-garde des évolutions du secteur de la réparation. Entre l'adoption de nouvelles conditions générales, des négociations salariales intenses et un engagement renouvelé pour la préservation des métiers traditionnels comme la maréchalerie, la FNAR œuvre pour un avenir où tradition et modernité se rencontrent.



Jean Trouillard

HARMONISATION DES PRATIQUES : ADOPTION DE NOUVELLES CONDITIONS GÉNÉRALES

Dans un secteur en constante évolution, la nécessité d'un cadre juridique clair et homogène est primordiale. La FNAR a ainsi mis en place de nouvelles conditions générales (CG) destinées à ses adhérents, élaborées en collaboration avec des organisations professionnelles représentatives.

L'objectif de ces CG est multiple :

- simplifier les relations contractuelles en offrant un cadre de référence commun,
- sécuriser juridiquement les pratiques des artisans et des entreprises de réparation,
- harmoniser les usages de la profession pour renforcer la confiance des clients et partenaires.

« Ces CG, élaborées par une organisation professionnelle représentative de la branche, ont pour ambition de s'imposer à tous, devenant ainsi le marqueur des usages du métier » souligne **Jean Trouillard, président de la FNAR**.

Avec cette initiative, la FNAR apporte un outil structurant, garantissant une meilleure protection des professionnels et une plus grande transparence dans les relations commerciales.



NÉGOCIATIONS SALARIALES : UNE POSITION FERME POUR UN DIALOGUE ÉQUILIBRÉ

La question salariale a été un enjeu majeur pour la FNAR ces derniers mois. Face à un avenant sur les salaires proposé dans le cadre de la convention collective, la FNAR a choisi de s'opposer fermement à sa mise en application.

« La FNAR a toujours cultivé le compromis et le dialogue, notamment avec le SEDIMA et le DLR. Mais cette fois-ci, il était nécessaire de poser un cadre face à des revendications déséquilibrées, où certaines organisations patronales semblaient ignorer l'importance du front commun. » explique Jean Trouillard.

L'opposition de la FNAR repose sur plusieurs arguments :

- un refus des négociations court-termistes, qui ne prennent pas en compte les véritables enjeux du secteur,
- un maintien d'une grille salariale équilibrée, qui reflète la réalité économique des entreprises de réparation,
- Une volonté d'ouvrir des discussions plus ambitieuses, autour de sujets clés comme l'emploi des seniors, l'attractivité des métiers et la représentativité de la branche auprès des pouvoirs publics.

Il est à noter que les adhérents FNAR rémunèrent déjà

leurs salariés bien au-delà des minima salariaux définis par la convention collective, preuve d'une reconnaissance du savoir-faire et des compétences des professionnels du secteur.

L'objectif de la FNAR est donc d'encourager des négociations plus globales et responsables, qui prennent en compte l'avenir du métier et sa pérennité.

PRÉSERVATION ET TRANSMISSION DES SAVOIR-FAIRE : FOCUS SUR LA MARÉCHALERIE

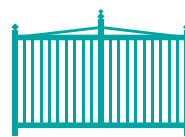
Métier ancestral, la maréchalerie reste un pilier du secteur de la réparation et de l'artisanat rural. Consciente des défis liés à sa transmission, la FNAR œuvre activement pour préserver et valoriser cette profession.

Un partenariat stratégique avec l'UPMF

Depuis trois ans, la FNAR collabore avec l'Union des Professionnels de la Maréchalerie Française (UPMF), présidée par Jean-François Técher. Ce partenariat a permis :

- un soutien aux événements dédiés à la maréchalerie, tels que la fête de la Saint-Éloi,
- un accompagnement dans les concours internationaux, où les maréchaux-ferrants français se distinguent régulièrement,
- une visibilité accrue pour la profession, à travers des actions de promotion et de sensibilisation.

« Nous avons à cœur de défendre un savoir-faire



unique et de garantir son rayonnement en France et à l'international » souligne Jean Trouillard.

Un engagement fort pour la formation

La FNAR s'est historiquement engagée pour le maintien et l'amélioration des formations en maréchalerie :

- maintien du CAP en trois ans plutôt qu'en deux ans, afin de garantir une formation complète et approfondie,
- création du brevet technique des métiers (BTM) Maréchalerie, offrant une spécialisation reconnue.

Fin 2024, la FNAR a également participé à la mise à jour du BTM, en collaboration avec des experts du secteur.

Cette refonte vise à :

- perfectionner les techniques de forge, en intégrant de nouvelles pratiques et innovations,
- renforcer les connaissances en biomécanique du pied équin, pour une collaboration plus étroite avec les vétérinaires,
- moderniser l'approche pédagogique, afin de mieux préparer les nouvelles générations aux défis du métier.

Une nouvelle formation en cours d'élaboration

La FNAR ne s'arrête pas là et travaille actuellement sur une nouvelle formation avancée en maréchalerie, visant à aller encore plus loin que le BTM.

« L'ambition de cette formation – qui, rappelons-le, n'est pas encore finalisée – est d'aller au-delà du BTM, avec un focus sur la précision des techniques de forge et la compréhension scientifique des pathologies du pied équin. » explique Jean Trouillard.

L'objectif est de donner aux futurs maréchaux-ferrants une expertise encore plus poussée, leur permettant de travailler main dans la main avec les vétérinaires et d'assurer un ferrage optimal, alliant tradition et innovation.

Vers un avenir structuré et ambitieux

Avec ses différentes actions, la FNAR s'impose aujourd'hui comme un acteur clé du secteur de la réparation et de l'artisanat rural. En structurant le cadre réglementaire, en défendant les intérêts de ses adhérents et en anticipant les défis économiques et techniques, l'organisation joue un rôle essentiel dans la pérennisation du métier.

« Notre objectif est de construire un cadre stable, structuré et pérenne, qui bénéficie à l'ensemble des artisans et petites entreprises que nous représentons. »

Alors que le secteur fait face à de nouveaux défis – attractivité des métiers, transmission des savoir-faire, montée en compétences –, la FNAR entend bien continuer à accompagner la profession, avec la rigueur et la passion qui l'ont toujours animée. ■





Structuration, coûts et réglementation, une profession en quête d'équilibre

Le secteur du levage fait face à de nombreux défis : évolution des réglementations, adaptation aux nouvelles exigences des clients, enjeux de rentabilité et innovations techniques. « *La professionnalisation du levage est en marche, portée par des exigences accrues des clients et des évolutions normatives majeures* », explique Éric Stroppiana, président de l'Union Française du Levage - UFL. De la circulation des grues mobiles aux indices de coûts en passant par la digitalisation, le secteur cherche à se structurer tout en assurant sa compétitivité et en renforçant la sécurité de ses opérations.



Éric Stroppiana

UNE RÉGLEMENTATION EN MUTATION, DES ADAPTATIONS NÉCESSAIRES

L'un des enjeux majeurs du secteur du levage concerne la révision de la norme EN 13000, qui définit les règles de construction des grues mobiles. Toutefois, à ce jour, cette révision tarde à se concrétiser, ce qui freine l'adaptation des professionnels à de nouvelles normes de sécurité et d'ergonomie.

« *La nouvelle norme devrait intégrer des avancées en termes de protection contre les chutes de hauteur et d'amélioration de l'ergonomie des postes de travail* » explique Éric Stroppiana, président de l'UFL.

Malgré cette attente, la profession est en pleine mutation sous l'effet de la montée en exigences des clients. Plus que jamais, la sécurité et la conformité réglementaire deviennent des critères décisifs dans l'attribution des marchés.

Un autre sujet brûlant est la **circulation des grues mobiles**, qui représente un enjeu stratégique. L'UFL milite activement pour un **régime dérogatoire permettant la circulation des grues mobiles jusqu'à 4 essieux**, afin de simplifier les déplacements et optimiser l'efficacité opérationnelle.

« *Aujourd'hui, certaines restrictions routières freinent notre activité. Il est crucial d'obtenir une harmonisation des règles de circulation pour éviter des délais et des surcoûts logistiques.* »

Les discussions avec les autorités compétentes sont en cours pour adapter les réglementations aux réalités du terrain et permettre un fonctionnement plus fluide des opérations.

VERS UNE MEILLEURE PRISE EN COMPTE DES COÛTS ET DE LA RENTABILITÉ

Depuis 2022, la publication par l'UFL d'un **indice de coût de revient** permet aux entreprises de mieux anticiper l'évolution de leurs charges. Cet outil est devenu un repère indispensable pour suivre l'évolution des coûts et éviter les dérives tarifaires. « *Cet indice, bien que perfectible, est aujourd'hui le seul outil fiable permettant aux professionnels d'adapter leur politique tarifaire et leurs stratégies d'investissement.* »

La prise en compte des coûts de revient est essentielle pour :

- ajuster les politiques tarifaires et mieux négocier les contrats pluriannuels,
- éviter des situations de sous-évaluation qui nuiraient à la rentabilité des entreprises,
- sensibiliser les clients à la volatilité des coûts et intégrer des formules de révision des prix adaptées dans les contrats commerciaux.

Dans un contexte où la pression financière est forte, cet outil doit permettre aux levageurs **d'équilibrer leur modèle économique tout en restant compétitifs**. L'enjeu est d'autant plus crucial que certains clients tendent à privilégier les offres les plus basses, parfois au détriment de la sécurité et de la qualité des prestations.

« *Nous devons veiller à ce que les prix pratiqués reflètent les véritables coûts d'exploitation, y compris l'entretien, les assurances et la formation des opérateurs.* »

OPTIMISER L'EXPLOITATION DES GRUES MOBILES : UN LEVIER DE COMPÉTITIVITÉ

Pour faire face aux nouvelles exigences du marché et réduire leurs coûts d'exploitation, les entreprises du levage doivent repenser leur organisation.

« Le nerf de la guerre reste la rentabilité des grues sur site. Une grue ne doit pas passer plus de temps sur la route que sur le chantier. »

Plusieurs leviers d'optimisation sont à l'étude :

- **réduction des trajets inutiles** en optimisant les plannings via des outils de gestion GPS,
- **renégociation des contrats d'assurance et des frais fixes** pour alléger la structure de coûts,
- **investissements ciblés** selon les besoins réels du marché,
- **prolongation ou réduction des durées d'amortissement des machines** en fonction du contexte économique.

Ces optimisations passent également par une gestion plus fine du parc matériel, notamment en améliorant la planification des interventions et en intégrant des outils numériques de suivi des opérations.

« Une grue immobilisée est une perte sèche. Nous devons trouver des solutions pour maximiser l'utilisation et améliorer la gestion de la flotte. »

VERS UN LEVAGE PLUS DIGITALISÉ ET SÉCURISÉ

Les nouvelles technologies offrent aujourd'hui des perspectives intéressantes pour améliorer la sécurité et la rentabilité des opérations de levage.

« Le contrôle à distance des paramètres des grues grâce à la télématique permettra d'affiner la gestion et d'anticiper les interventions de maintenance. »

Les systèmes GPS permettent déjà d'optimiser la gestion des flottes et d'améliorer la réactivité des interventions. Cependant, la quantité de données générées devient un défi en soi : il s'agit désormais de **structurer et de filtrer ces informations pour les rendre exploitables**.

À terme, la modernisation des engins et l'intégration croissante des nouvelles technologies devrait permettre :

- une meilleure gestion des opérations en temps réel,
- une réduction des incidents liés à la circulation et à la manipulation des grues,
- un ajustement plus précis des coûts d'exploitation grâce à une analyse fine des performances des machines.

Ces innovations nécessitent cependant un **effort d'investissement** que toutes les entreprises ne sont pas encore prêtes à réaliser.

« La transition vers des équipements plus intelligents est inévitable, mais elle demande du temps et un accompagnement financier adapté. »

UN SECTEUR QUI CHERCHE ENCORE SA PLEINE RECONNAISSANCE

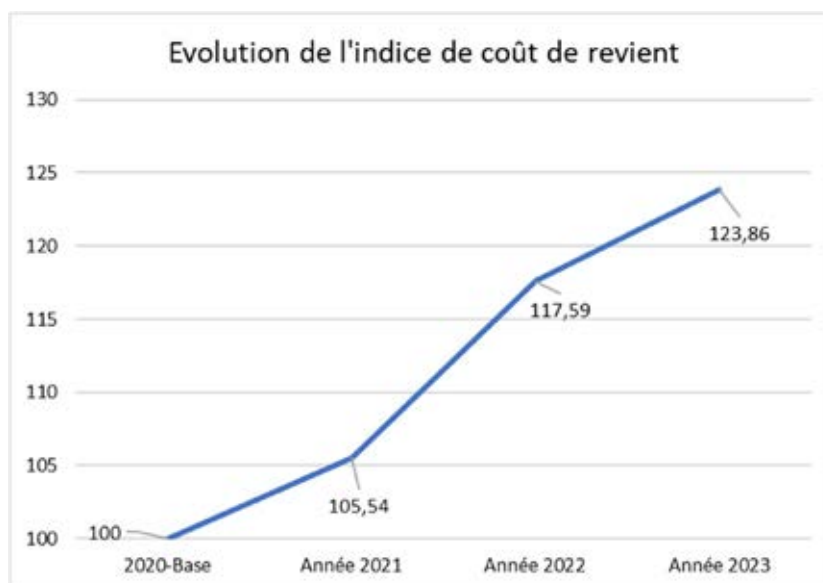
Malgré ces évolutions, la profession du levage doit encore gagner en structuration et en reconnaissance. L'UFL milite activement pour une réglementation plus adaptée aux besoins des entreprises et une meilleure prise en compte des réalités du terrain par les pouvoirs publics.

« La professionnalisation du secteur est en marche, mais elle doit s'accompagner d'une meilleure réglementation et d'une prise en compte des contraintes opérationnelles. »

L'enjeu est également de **valoriser les compétences** et d'**attirer de nouveaux talents** vers ces métiers en tension. La formation et la qualification des opérateurs restent des axes prioritaires pour assurer un service de qualité et sécuriser les interventions.

« Nos métiers demandent un savoir-faire technique pointu. Nous devons continuer à former et à transmettre nos compétences pour garantir la pérennité du secteur. »

Alors que le marché du levage évolue vers une plus grande professionnalisation, l'UFL entend poursuivre son engagement pour structurer la profession, défendre les intérêts des entreprises et accompagner la montée en compétences des acteurs du secteur. ■





An aerial photograph of a wind farm in a vast green field. Several large white wind turbines are visible, spaced out across the landscape. The sky is filled with soft, orange-tinted clouds, suggesting a sunset or sunrise. A dirt road or path leads from the foreground towards the turbines. In the distance, some industrial structures and smokestacks are visible on the horizon.

« La décarbonation passe par la synergie »

L'union fait la force. Le proverbe est largement confirmé par l'alliance de principe des cinq fédérations de la filière matériels autour d'un intérêt commun : une décarbonation efficace qui passe par une reconnaissance du secteur par les plus hautes sphères de l'État.



Mathieu Armengaud

POUR APPORTER UNE RÉPONSE CLAIRE AU SUJET DE LA DÉCARBONATION, UN TRAVAIL COLLABORATIF S'EST IMPOSÉ...

Le sujet décarbonation est monté fortement dans la profession courant 2023. La filière matériels souhaitait se mobiliser pour faire entendre sa volonté de prendre ce "virage". Elle avait une réelle carte à jouer dans le paysage, au minimum français. Cependant, cela supposait d'aborder le sujet selon plusieurs axes pour y parvenir : modification des méthodes de travail sur les chantiers, choix des énergies, sélection des matériels adéquats, détermination des coûts, valorisation des solutions décarbonées, négociations de subventions... Le but étant d'être identifié et reconnu par la haute administration en charge de ces thématiques pour l'État.

Dans ce contexte, les fédérations se sont saisies du sujet avec un engouement jamais observé auparavant pour faire cause commune. Objectif : peser davantage dans la balance et être force de proposition auprès d'administrations qui avaient un peu "oublié" la filière matériels dans ses travaux sur la décarbonation.

C'est ainsi que "CINERGIC" (Consortium d'intérêts communs pour les énergies de chantier) est né, de l'alliance de principe de cinq fédérations, regroupant toute la filière des matériels, de la production/importation des engins à leur location/vente, jusqu'à leur utilisation finale sur site : DLR,

EVOLIS, FFB, FNTF, SEIMAT l'idée étant de travailler main dans la main.

INTERMAT : POINT D'ORGUE 2024 DE CETTE COLLABORATION

Lors de ce salon professionnel des solutions et technologies durables pour la construction (tous les trois ans à Villepinte), ce partenariat s'est traduit par un espace filière matérialisé par un stand commun aux 5 fédérations, avec un plateau TV et des tables rondes sur une thématique commune liée à la décarbonation. L'occasion, pour les présidents des cinq organisations professionnelles, de signer le manifeste "4 clés pour décarboner les chantiers".

QUELLES AVANCÉES ONT ÉTÉ RENDUES POSSIBLES PAR CE "CLUB DES CINQ" ?

Partis de "presque rien", les travaux réalisés sont conséquents. La feuille de route décarbonation des matériels de chantiers a été rédigée. Il a fallu tout construire en se basant sur ce qui existait pour les véhicules lourds.

Ainsi, les engins de chantier ont pu être identifiés à leur juste titre par les parlementaires et les administrations... qui parfois pensaient que "matériaux" était le pluriel de "matériel" (anecdote vécue).

Ce travail conjoint a également permis de faire reconnaître la filière des engins de chantier comme prioritaire pour les biocarburants dans le cadre de la Stratégie française pour l'énergie et le climat (SFEC) de décembre 2023.



Autre grosse avancée : CINERGIC a obtenu la reconduction du suramortissement, qui restera donc inscrit dans la loi de finances. L'alliance ne s'arrête pas à cette victoire, car les partenaires tiennent à retravailler sur ce dispositif afin qu'il soit pérenne et plus largement appliqué.

Ces efforts ont aussi permis à la filière d'être consultée par l'État dans le cadre de la Stratégie nationale bas carbone (SNBC), en y aménageant une place pour les engins de chantier, qui n'étaient pas pris en compte à l'origine.

IL RESTE DU TRAVAIL... QUELS SONT LES GRANDS ENJEUX À VENIR ?

La filière va rendre sa copie en rédigeant sa fiche CEE (certificat d'économie d'énergie). Ce dispositif connu dans le secteur du bâtiment, pour l'isolation par exemple, est inexistant pour le matériel dit "off road".

À l'image de ce qui a été très récemment publié pour les poids lourds électriques, une telle fiche permettra le financement d'une partie de l'achat d'un matériel électrique. Financement proportionnel à l'économie d'énergie réalisée par l'achat de ce nouveau matériel. On valorise ainsi la différence d'énergie consommée, avec une solution d'énergie électrique, versus une énergie thermique.

Ceci implique de travailler avec le club CEE de l'ATEE (Association technique énergie environnement), du porteur de projet (en l'occurrence EDF) ainsi que des représentants de la Direction générale des entreprises du ministère de l'Économie.

EFFET COLLATÉRAL POSITIF : LE BILAN CARBONE SERA CALCULÉ DE LA MÊME FAÇON POUR TOUS LES LOUEURS...

On entend de plus en plus parler du bilan carbone des entreprises ; celles-ci doivent (et veulent) rendre compte des économies d'émission de gaz à effet de serre qu'elles réalisent. Ce travail est fastidieux, et les méthodologies de calcul diffèrent parfois entre les différentes entreprises d'un même secteur. C'est dans ce contexte que DLR a reçu la demande d'un client grand compte de la profession exprimant le souhait que les loueurs aient une méthode de calcul de l'empreinte carbone de leurs matériels qui leur soit commune à tous. DLR a porté le sujet directement au niveau filière. Cette synergie était possible grâce aux actions du groupe de travail en amont. Cela a permis de réunir en un temps record tous les acteurs autour de la même table, qui ont unanimement validé l'idée.

Tout s'est accéléré grâce à la publication, dans le même temps, d'une méthode de calcul proposée par l'ERA (European Rental Association), qui a satisfait chaque loueur. Ainsi, membre de DLR ou pas (en effet, il a été décidé par la fédération que même les entreprises non-adhérentes auraient accès à cette méthode de calcul), une entreprise de location de matériels en France est en mesure de présenter des données réalistes quant à son empreinte carbone à tout client les lui demandant. ■

ZOOM SUR

Bilan carbone : un guide sectoriel pour le secteur de la location de matériels de construction



Dans un contexte de renforcement des exigences en matière de transparence environnementale, le reporting carbone devient un sujet clé pour les loueurs d'équipements.

C'est pourquoi la fédération DLR salue la publication du guide de l'association européenne de la location (ERA) relatif à la réalisation du bilan carbone des entreprises de location de matériels. Ce document de référence offre une méthodologie claire et opérationnelle pour le calcul des émissions de gaz à effet de serre (GES).

Un outil essentiel pour le secteur de la location

Le rapport examine les émissions directes, les émissions indirectes liées à l'énergie achetée et d'autres catégories d'émissions, en mettant l'accent sur les sources les plus significatives du secteur. Il propose des formules de calcul adaptées et des lignes directrices pour une estimation précise, offrant ainsi une base cohérente pour le repor-

ting environnemental en relation avec les matériels de construction.

Une traduction française officielle pour une diffusion large

En collaboration avec l'ERA, DLR a contribué à la réalisation d'une traduction française officielle de ce guide. L'objectif est de permettre ainsi aux entreprises françaises d'y avoir accès plus facilement et surtout rapidement, à l'heure où les attentes de leurs clients sur le sujet s'expriment clairement.

Une base de données dédiée

aux émissions carbone des équipements de location

En parallèle, l'ERA met à disposition un référentiel des équipements de location, une ressource essentielle pour affiner les calculs d'émissions de GES. Alimentée par les données de fabricants (OEM), d'entreprises de location et d'analyses de cycle de vie, cette base de données constitue un outil incontournable pour les entreprises souhaitant répondre aux demandes croissantes de leurs clients en matière de reporting carbone. ■



Vols de matériels : Année 1 du plan d'actions porté par DLR

En recrudescence depuis le COVID, le vol de matériels est le chantier majeur mené par DLR, en collaboration avec les forces de l'ordre et ses partenaires. À travers la commission Halte aux vols, créée le 10 octobre 2024, la fédération œuvre à renforcer la prévention des risques et à améliorer la prise en charge et l'indemnisation de ces fraudes qui engendrent des pertes d'exploitation pour ses adhérents.

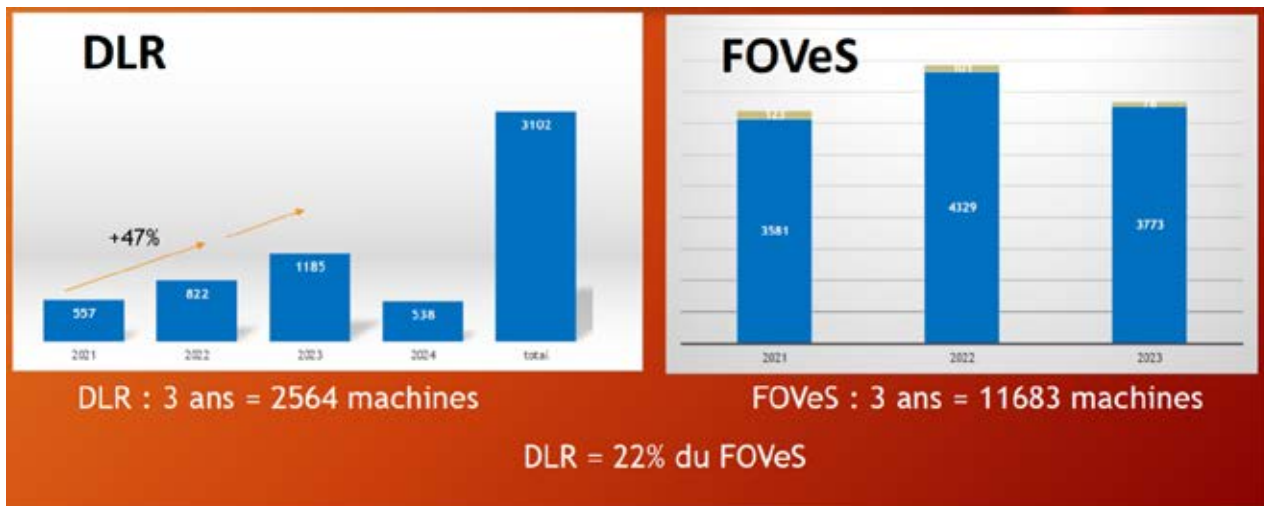
30 M€. C'est le montant du préjudice causé aux loueurs par les vols de machines (hors dégradations de chantier et indemnités de retard) entre 2021 et 2024, révèle le recensement des vols et usurpations d'identité effectué par DLR entre avril et août 2024, en collaboration avec les forces de l'ordre. Selon les données analysées par le PJGN (Pôle judiciaire de la gendarmerie nationale), sur 3 102 faits répertoriés, 2 564 machines ont été déclarées volées chez les adhérents de DLR. Par comparaison, le fichier FOVeS (Fichier des objets et véhicules signalés) enregistre 11 683 machines volées sur la même période. Les données recueillies par DLR ne représentent donc que 22 % du FOVeS. Les 35 sociétés ayant répondu au recensement de DLR déclarent un préjudice de 7,5 M€ en 2024, tandis qu'un seul loueur de voitures a notifié un préjudice de 8 M€. « La problématique du vol n'est pas récente mais s'est révélée aux adhérents avec la hausse de la valeur de matériels qui ont

subi des hausses tarifaires de l'ordre de 20 à 30% depuis le COVID, pour une couverture d'assurance plus ou moins large », explique **Joël Fruchart, président de la commission Location DLR**. Si la valeur récupérée sur les véhicules rendus est en croissance (14,8 %), 85 % des matériels volés ne sont jamais retrouvés.

COMPARAISON DES FICHIERS DLR ET FOVES

Ces écarts de données s'expliquent, d'une part, par la différence de couverture entre les deux fichiers. Celui de DLR ne contient que les données des loueurs adhérents à la fédération, tandis que le fichier FOVeS inclut également les clients finaux, tels que les grandes entreprises de construction comme Vinci ou Eiffage.

En outre, la typologie des matériels recensés diffère. Le fichier FOVeS inclut une gamme plus large de matériels, y compris des camions bennes (de 19 à 20 tonnes) et d'autres véhicules lourds qui ne sont pas nécessairement repris dans le fichier DLR.



Par ailleurs, le taux de réponse et de remplissage du questionnaire varie. Le fichier de recensement de DLR affiche un taux de réponse de seulement 6% parmi ses adhérents, ce qui représente 2,30 % de toutes les sociétés de location en France (mais 40 % du chiffre d'affaires du marché) et le taux de remplissage s'élève à 35 %, affectant la fiabilité et la complétude des informations.

RADIOSCOPIE DES VOLS

Face à la recrudescence des vols, DLR mobilise son écosystème pour améliorer la prévention et la protection des loueurs. Après la table ronde organisée par la fédération en 2023 sur le sujet, des rencontres avec les forces de l'ordre, notamment le lieutenant-colonel Stéphane Millet, et les sociétés de location (ETI, PME, TPE et majors) ont été menées courant 2024 afin de recueillir des informations et des retours auprès des adhérents. « Nous avons distribué un formulaire aux adhérents pour quantifier et comprendre le phénomène », explique Joël Fruchart. Les résultats ont été restitués le 10 octobre 2024 lors du séminaire organisé par DLR et les forces de l'ordre au PJGN de Cergy Pontoise, qui a

rassemblé 80 participants : loueurs, fédérations (SEIMAT, ÉVOLIS, FNTP et FFB), ainsi que des assureurs (France assurance, Howden) et également des sociétés de sécurité (Ubiwan-Coyote).

Grâce aux données récoltées, la typologie des vols a été déterminée. L'usurpation d'identité représente, ainsi, 17 % des fraudes et 23 cas recensés. Un chiffre à prendre avec précaution car « peu d'entreprises déposent plainte pour ce motif », précise le président. Les délais entre le moment du dépôt de la machine et le vol ont également été identifiés : « dans 50% des cas, il a lieu entre 0 et 5 jours et dans 75%, entre 0 et 15 jours », indique Joël Fruchart. La durée maximale d'un vol s'élève à 900 jours. Ces vols s'effectuent de jour comme de nuit (50/50) mais davantage en semaine, où les engins de chantier sont autorisés à rouler, que le week-end. La plupart ont lieu sur les chantiers. Les équipements de location les plus volés restent les mini-pelles (+ 230%) suivies des chargeuses, nacelles, télescopiques et, à la marge, des camions bennes.

DES FREINS À LEVER

La lutte contre le vol de matériels est confrontée à plusieurs freins qui ont été identifiés. D'abord, dans la coordination entre les différents parquets, qui peut entraîner des retards dans le traitement des plaintes et des interventions. « Lorsqu'une plainte est déposée dans un secteur géographique différent de celui où la machine volée a été localisée, la transmission de la plainte peut prendre plusieurs jours », rappelle Joël Fruchart. De même, alors qu'une grande réactivité des forces de l'ordre est requise lors de la géolocalisation de matériels volés, les unités de gendarmerie ou de police répondent souvent négativement aux demandes d'intervention, en particulier lorsque les matériels volés sont localisés dans des zones sensibles comme les camps de gens du voyage. Enfin, la difficulté rencontrée par les loueurs à identifier le numéro de série de leur matériel lors du dépôt de plainte (trop souvent confondu avec le numéro de parc) qui sera transmis dans le fichier FOVeS, l'absence d'enregistrement des matériels, ou tout simplement, la

non-déclaration de vol ou de fraude à l'usurpation d'identité. Or, une machine qui n'est pas renseignée sur le fichier des engins volés ne pourra pas être restituée. « *Il y a un vrai travail de communication et de mobilisation à mener auprès de nos adhérents sur ces sujets car tout le monde est concerné* », martèle le président.

COMMISSION HALTE AUX VOLS



Afin de coordonner les actions communes de DLR et des forces de l'ordre, la **commission Halte aux vols**, présidée par Joël Fruchart, a été officiellement créée le 10 octobre 2024 lors du séminaire organisé par DLR. Cette commission réunit 18 organismes (y compris des forces de l'ordre) : fédérations diverses dont internationale (ERA), des loueurs, assureurs, partenaires et constructeurs. Elle a pour objectif de définir des priorités d'action et de mettre en place des groupes de travail pour traiter les problématiques spécifiques liées aux vols et aux usurpations d'identité.

• Les actions de la commission

Depuis sa création, la commission Halte aux vols a entrepris plusieurs actions importantes. Elle a organisé des formations opérationnelles pour les forces de l'ordre sur l'identification des machines volées et la recherche d'identification. Ces formations ont eu lieu au sein du PJGN (Pôle judiciaire de la gendarmerie nationale) et ont inclus des sessions pratiques chez des adhérents de DLR.

La commission a également signé deux conventions de partenariat, l'une avec le PJGN et l'autre avec la DNPJ (Direction nationale de la police judiciaire), pour renforcer la collaboration entre les forces de l'ordre et les sociétés de location. « *Ces partenariats permettront de mettre en place des actions coordonnées et efficaces pour lutter contre les vols. Ils sont la preuve que les forces de l'ordre ont la volonté de travailler avec nous* », note le président.

Une aide au dépôt de plainte a également été mise en place pour les adhérents de DLR afin de faciliter et d'améliorer la précision des signalements. Elle comprend des directives claires sur la manière de remplir les plaintes et de fournir des informations détaillées sur les matériels volés.

Enfin, la commission a envoyé au courrier au ministre de l'intérieur, Bruno Retailleau, signé par le président de DLR, Philippe Cohet. Cette lettre a vocation à renforcer les moyens des forces de l'ordre pour lutter contre le vol d'équipements qui à ce jour, reste dans l'ombre de la criminalité. Une rencontre en délégation de filière a été programmée au sein du cabinet du ministre, au cours du premier semestre. Lors de cette séance, seront abordés

les sujets suivants : l'abus de confiance, la mise à jour du fichier FOVeS, une présentation des chiffres sur les vols et conséquences économiques, le nombre d'entreprises impactées et le pourcentage du parc concerné.

• Groupes de travail

La commission Halte aux vols a mis en place plusieurs groupes de travail de 4 à 5 personnes sur les actions prioritaires à mener. Ces travaux ont constitué la feuille de route 2025 de la commission, présentée aux adhérents après le congrès DLR. Le recensement des priorités préventives a permis d'identifier 14 axes de travail :

- la création d'une base de données nationale afin d'identifier les matériels,
- la création d'une base de données sur les tentatives d'usurpation d'identité,
- la traçabilité et l'identification des véhicules,
- l'implication des constructeurs dans des solutions antivol *by design*,
- les solutions de *tracking* et systèmes anti-vol,
- les contrôles des forces de l'ordre, routiers et sur chantiers,
- le dépôt de plainte physique et/ou en ligne,
- l'édition d'un guide de prévention sécuritaire,
- le développement de formules d'assurances spécifiques contre le vol,
- l'intégration des propriétaires clients dans ce processus, via les fédérations FNTP & FFB,
- la collaboration européenne,
- le dialogue avec la police municipale,
- l'abus de confiance,
- la récupération des matériels retrouvés en France ou à l'étranger.

7 priorités curatives ont également été recensées :

- procédure de flagrant délit
- dépôt de plainte
- temps de réaction des forces de l'ordre quand un matériel est géolocalisé par le propriétaire
- contrôles policiers
- partenariats européens
- actes de vandalisme
- annuaire de contacts au sein des forces de l'ordre ■





Vol et assurance Comment améliorer la couverture des loueurs ?

Howden, courtier en assurances partenaire de DLR, participe à l'un des groupes de travail de la commission Halte aux vols afin d'améliorer la couverture assurantielle des loueurs. Ces derniers sont, en effet, de plus en plus confrontés à des détournements de matériels par voie d'usurpation d'identité. « Les fraudeurs fournissent de faux documents – pièces d'identité, Kbis de l'entreprise – et s'inscrivent sous le nom d'une société factice. Le loueur leur remet spontanément le matériel et le vol se produit, ainsi, sans effraction », explique Richard Deguettes, directeur commercial Grands Comptes de Howden.

Le plus souvent, la première commande est payée dans les règles, afin d'obtenir la confiance du loueur, puis la seconde, volée. Problème, cette pratique n'est, pour l'heure, pas toujours couverte par les contrats d'assurance des loueurs. « Si le vol d'un matériel ou d'un véhicule sur un chantier est, lui, bien assuré, l'appropriation frauduleuse d'un bien est encore dans une zone grise en matière d'assurabilité car la remise s'est effectuée de plein gré », précise Sarah Chesneau, chargée de clientèle chez Howden.

Pour ce second cas, il existe des garanties spécifiques qui couvrent la fraude externe et interne, mais peu de loueurs y ont souscrit, faute d'en avoir connaissance. « En tant que conseil auprès de DLR, nous informons les membres sur cette distinction et subtilité à connaître dans les contrats d'assurance. Notre objectif est de proposer aux loueurs les meilleures solutions négociées avec les compagnies d'assurance », ajoute-t-elle.

Un produit d'assurance contre la fraude

En collaboration avec DLR, Howden a construit, avec les grands assureurs (Allianz, AREAS, CAM-BTP, CHUBB, Beazley), un produit d'assurance contre la fraude, destiné aux adhérents, notamment aux PME/TPE qui se retrouvent souvent démunies face aux vols par détournement. France Assureurs est également membre de la commission Halte aux vols ce qui démontre l'intérêt de la profession quant à ce fléau. « Nous avons réalisé un important travail de pédagogie et de présentation des chiffres et risques auprès des assureurs du marché qui méconnaissaient les métiers des loueurs. Nous leur avons notamment démontré, qu'en dépit de leur activité de location, ces entreprises rencontraient peu de sinistres et maîtrisaient même mieux leurs matériels lorsqu'elles mettaient en place quelques mesures de prévention », raconte Sarah Chesneau. Une démystification des risques qui a payé.

Le courtier insiste donc sur la prévention pour minimiser le risque de détournement de matériel. « Adhérer à une assurance ne signifie pas uniquement transférer le risque aux assureurs. Il faut surtout éviter les sinistres afin de mettre en place un système vertueux, reposant sur des bonnes pratiques », rappelle Richard Deguettes.

Identification des matériels

Au sein de la commission Halte aux vols, Howden travaille avec les forces de l'ordre sur l'identification des matériels, notamment à travers la création d'un fichier recensant les matériels des adhérents, qui sera partagé avec les autorités, en cas de contrôle. Un chantier difficile car un tel document n'a de valeur que s'il est exhaustif et sans cesse remis à jour, obligeant les loueurs à déclarer en temps réel les entrées et sorties de matériels de leur parc. « Ces réflexions sur les risques présents et futurs auxquels seront confrontés les adhérents, sont des sujets communs à la profession et, pour lesquels, nous avons des solutions à apporter. Reste à l'écosystème à s'organiser pour ne plus subir ces infractions », conclut Richard Deguettes.



L'IA fait son entrée à DLR

Après 18 mois de travail, DLR a dévoilé à ses adhérents son propre outil d'intelligence artificielle : DLR-IA. Cette application payante vient enrichir l'offre de services de la fédération, tout en l'ancrant dans l'avenir.



C'est un travail de 18 mois qui a été présenté aux adhérents lors de la Journée des Métiers, qui s'est tenue le 27 novembre 2024, au Pavillon Dauphine, à Paris. Partant du constat que DLR ne pouvait passer à côté de la révolution de l'intelligence artificielle et son potentiel infini pour ses adhérents et elle-même, la fédération, accompagnée, sur ce projet, par l'expert en IA Cyril Darmon, a entamé une réflexion sur l'élaboration d'un outil adapté à ses métiers. « À la genèse de ce projet, il y avait la certitude qu'en tant qu'acteur du tertiaire, si nous n'apprenions pas à maîtriser l'IA, nous disparaîtrions », résume Mathieu Armengaud, responsable MSEQ DLR. La question était alors de savoir comment doter les salariés de DLR d'outils d'IA pour les aider dans leurs tâches quotidiennes.

« Au fur et à mesure de notre prise en main de ces outils, nous avons réalisé qu'une partie des besoins des adhérents pouvaient être couverts par ces applications d'IA », ajoute le responsable. Toutefois, pour proposer ces nouvelles fonctionnalités aux entreprises, encore fallait-il les rendre plus pragmatiques et simples à utiliser. De là, est venu l'idée de développer une application propre aux adhérents de DLR et à leurs métiers : DLR-IA, construite grâce à la somme d'informations détenues par la fédération.

DÉMYSTIFIER ET EXPLIQUER L'IA

Afin de présenter et d'expliquer le fonctionnement de DLR-IA aux adhérents, Mathieu Armengaud et Cyril Darmon ont organisé 7 workshops en régions, réunissant une centaine d'adhérents. Si le projet s'est révélé être « une réussite totale », selon le responsable MSEQ, il a tout de même suscité des craintes. « Tout le monde avait un peu peur de l'arrivée de l'IA au sein de la fédération. Sur la façon dont elle allait se mettre en place, sur les résultats qu'elle générerait et sur le coût que cela engagerait », se souvient Cyril Darmon. Avant d'apprivoiser l'IA, il a donc d'abord fallu la démystifier. « Les nouvelles technologies effraient toujours car elles ouvrent une voie vers l'inconnu. Il en a été de même avec l'Internet, les premières puces électroniques, ... », rappelle l'expert.

Le manque d'informations (et de formation) du grand public sur ces sujets alimente aussi la peur et le prive du potentiel de ces nouveaux outils. « ChatGPT, dont tout le monde parle, contient 100 000 milliards d'informations. Mais sans maîtrise de l'application, cela revient à avoir un moteur de Ferrari sans la carrosserie, le levier de vitesse et le tableau de bord : elle n'avance pas », explique Cyril Darmon. D'où la nécessité d'accompagner les entreprises à converser avec l'IA pour l'enrichir afin d'en tirer les meilleurs résultats.

Pour faire évoluer l'agent conversationnel, il faut "prompter intelligemment", à savoir, lui donner des

instructions ou séries de données pertinentes afin qu'il génère des réponses sous la forme de textes ou d'images correspondant aux besoins de l'entreprise. « Lors de nos workshops, le prompting pouvait créer un effet "waouh". Mais de retour dans l'entreprise, il est plus difficile d'appliquer la méthode au quotidien », concède Cyril Darmon.

C'est pour cette raison qu'en décembre 2023, DLR a décidé de développer sa propre interface, intégrant notamment ChatGPT, dans une version optimisée et répondant aux besoins spécifiques de son équipe et de ses adhérents. « En 6 mois, nous avons réussi à mettre en place un outil génial, en constante évolution et qui intégrera le maximum de solutions métiers tout au long de sa vie », se réjouit l'expert.

3 CAS D'USAGES DE DLR-IA

Pour illustrer le potentiel de DLR-IA, Cyril Darmon a présenté à son auditoire 3 cas d'usages. Le premier étant le traitement des courriels ou des messages sur les réseaux sociaux par l'IA. DLR-IA propose ainsi de nombreux modèles de mails (prospection, e-mails de suivi, de bienvenue, d'objets, etc.) traduits dans plus de 140 langues différentes qui permettent d'automatiser

ces actions. « Au sein d'une entreprise où les charges mentales sont multiples, le traitement des courriels, la prise en charge des tâches administratives répétitives et de la production de documents est un apport majeur aux ressources humaines », affirme l'expert. Cyril Darmon a, par exemple, travaillé avec Peggy Georges, responsable administrative & financière de DLR. Ensemble, ils ont créé des modèles pour faciliter la réalisation de documents comptables et financiers, mais également, la réponse aux questions des adhérents (*due diligence* pour les sociétés, levées de fonds, revente...). « Nous n'allons pas remplacer les hommes mais les "augmenter", en leur faisant gagner du temps », précise Cyril Darmon. Les adhérents pourront, par ailleurs, retrouver le Kit du Loueur dans DLR-IA ainsi que des documents tels que les conditions générales de location, de vente, de réparation.... « En "discutant" avec l'agent conversationnel, les utilisateurs peuvent rechercher des informations précises dans ces documents, les reformuler et les intégrer à leurs propres ressources », décrit l'expert. DLR-IA pourra aussi être utile au service marketing des entreprises grâce à sa fonctionnalité de génération d'images (Dall-E) et de contenus (articles, médias...). ■



Les nouvelles recrues de DLR

Ces deux dernières années, DLR a recruté 6 nouveaux collaborateurs qui ont trouvé leur place au sein de l'équipe. Découvrez leurs portraits.



**ANASTASIA
BIONGO AKUITA,
JURISTE AFFAIRES
SOCIALES DLR**

Quand êtes-vous entrée à DLR ?

J'ai rejoint DLR le 9 novembre 2022, attirée par l'opportunité de m'investir au sein d'une organisation professionnelle. Un domaine que je connaissais peu et que je souhaitais explorer davantage. De plus, j'ai été séduite par l'environnement de travail, notamment par l'organisation à taille humaine et l'ambiance conviviale qui y règnent.

Quel a été votre parcours avant cette prise de poste ?

Avant de rejoindre DLR, j'ai suivi un parcours universitaire en droit notamment en droit social. J'ai d'abord obtenu une licence professionnelle en droit général, puis un Master II en droit social général, interne, européen et international à Strasbourg. En parallèle de mes études, j'ai effectué un apprentissage d'un an dans un cabinet d'avocats parisien spécialisé en droit du travail et en droit de la sécurité intérieure.

DLR est mon premier emploi après mes études.

Quelles fonctions remplissez-vous au sein de DLR ?

Actuellement, j'occupe le poste de juriste affaires sociales.

Au quotidien, mon rôle s'articule autour de plusieurs missions essentielles avec ma collègue Léa Giampino. Je suis chargée de répondre aux questions et fournir des conseils juridiques à nos adhérents DLR (mais aussi ACIM, FNAR et UFL), les éclairant sur leurs problématiques rencontrées en droit social.

Quels services apportez-vous aux adhérents ?

Une part importante de mon rôle consiste à informer nos adhérents des évolutions juridiques. Cela se traduit par la rédaction de notes d'actualité, mais aussi par l'organisation du Club DLRH, une journée privilé-

giée pour les entreprises afin de se tenir informées et d'échanger sur des thématiques spécifiques.

J'assure la veille sociale pour identifier et analyser les impacts potentiels sur nos membres. Je participe aux travaux du paritarisme représentant ainsi les intérêts de nos adhérents dans les négociations et j'ai le plaisir d'animer la commission dédiée à la formation professionnelle pour DLR.



**FATIMA ZAOUI,
ASSISTANTE DE
DIRECTION FNAR-DLR**

Quand êtes-vous entrée à DLR ?

Je suis entrée à DLR le 11 avril 2022. Ce qui m'a motivée à rejoindre cette organisation est le challenge représenté par la

FNAR, la Fédération nationale des artisans et petites entreprises en milieu rural, dont la gestion avait été reprise par DLR. Cette opportunité m'a également permis de découvrir l'univers des fédérations, un domaine que je ne connaissais pas encore.

Quel a été votre parcours avant cette prise de poste ?

Avant d'occuper ce poste, je suis passée d'un BAC comptabilité à un BTS Assistante de gestion PME PMI. Par la suite, j'ai exploré diverses activités professionnelles afin de déterminer le type de poste qui me conviendrait le mieux et dans lequel je pouvais m'épanouir.

Quelles fonctions remplissez-vous au sein de DLR ?

Mon poste actuel est celui d'assistante de direction au service de la FNAR. Mes responsabilités quotidiennes incluent la gestion des relations avec les adhérents, le développement des partenariats de la fédération, ainsi que les aspects administratifs et comptables. Je suis également impliquée dans l'organisation des événements auxquels participe la FNAR.

Quels services apportez-vous aux adhérents ?

Je fournis un soutien aux adhérents en répondant

à leurs demandes et en les orientant vers le service approprié. Mon objectif est d'être constamment à l'écoute et de trouver des solutions adaptées à chacune de leurs problématiques.



LÉA GIAMPINO, JURISTE AFFAIRES SOCIALES DLR-FNAR

Quand êtes-vous entrée à DLR ?

Je suis entrée à DLR le 1^{er} février 2024.

J'ai été motivée à rejoindre DLR pour plusieurs raisons.

D'abord, c'est une fédération patronale, un environnement que je connaissais et que j'avais envie de retrouver. Le poste m'a également plu grâce aux missions intéressantes qu'il propose, qui correspondaient à ce que je recherchais. En plus, les possibilités d'évolution sont un atout important pour moi, car j'aime l'idée de pouvoir apprendre et progresser dans ma carrière. Enfin, l'ambiance de travail et les collègues que j'ai rencontrés m'ont vraiment séduite. J'ai ressenti un bon esprit d'équipe et une atmosphère conviviale, ce qui m'a donné envie de m'investir pleinement ici.

Quel a été votre parcours avant cette prise de poste ?

J'ai débuté par une licence en droit franco-espagnol, qui m'a offert une perspective internationale du droit. J'ai ensuite poursuivi avec un Master 1 en droit international, élargissant ainsi ma compréhension des enjeux juridiques à l'échelle internationale. Mon intérêt pour le droit social s'est confirmé lors de mon second Master 1 dans cette spécialité. Finalement, j'ai consolidé mon expertise en droit social et gestion des ressources humaines avec un Master 2, que j'ai enrichi par une expérience d'apprentissage en tant que juriste au sein d'une fédération patronale. Mes principales missions incluaient le conseil juridique aux adhérents, le suivi des élections du CSE, la veille juridique et la participation aux négociations de branche.

Mon parcours professionnel se poursuit avec un poste de juriste en droit social dans un syndicat de salariés de mai à septembre 2021, axé sur le conseil juridique, le suivi de dossiers disciplinaires et l'analyse de contentieux. Je suis ensuite chargée de projets RH / relations sociales dans une multinationale de novembre 2021 à mars 2022, impliquant la mise en application d'un accord GEPP, la gestion de dossiers individuels et la préparation des CSE. Enfin, d'avril 2022 à octobre 2023, mon parcours culmine avec un poste de juriste en droit social et relations sociales dans une entreprise de la grande distribu-

tion, englobant le conseil juridique aux équipes RH, la négociation d'accords d'entreprise, la gestion de CSE et le suivi des contentieux.

Quelles fonctions remplissez-vous au sein de DLR ?

Avec ma collègue Anastasia Biongo Akuita, en tant que juristes affaires sociales, nos missions principales sont variées et centrées sur le soutien aux adhérents de DLR et de la FNAR. Je suis chargée de répondre à leurs questions et de leur fournir des conseils sur divers sujets liés au droit du travail et qui peuvent impacter leurs activités. Une part importante de mon travail consiste à assurer une veille sociale, ce qui me permet de tenir nos adhérents informés des dernières évolutions réglementaires et législatives.

Pour cela, je rédige régulièrement des notes d'information et des actualités, et je participe à l'organisation d'événements comme le Club DLRH pour favoriser la transmission et le partage d'informations. Je participe également aux travaux du paritarisme, représentant ainsi les intérêts de nos adhérents dans les négociations et discussions avec les partenaires sociaux. Enfin, j'ai la responsabilité d'animer la commission formation professionnelle pour la FNAR, un rôle clé pour promouvoir le développement des compétences dans notre secteur.



PEGGY GEORGES, RESPONSABLE ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE DLR

Quand êtes-vous entrée à DLR ?

Je suis arrivée à la Fédération le 13 novembre 2023 pour succéder à Brigitte Griffon. J'ai été séduite par le dynamisme de

la fédération que j'ai pu observer dans un premier temps au travers des médias de communication externe (site internet, vidéos de promotion des événements et missions), profils LinkedIn des permanents, mais aussi au travers des rencontres lors des entretiens d'embauche. L'écosystème dans l'univers des matériels a aussi motivé mon intérêt pour cette fédération en particulier.

Quel a été votre parcours avant cette prise de poste ?

Mon parcours a été fait en deux temps : initialement je m'étais investie dans des études en sciences politiques et sociales, principalement en sociologie. Comme beaucoup de diplômés généralistes, j'ai connu des difficultés à m'insérer durablement sur le marché de l'emploi. J'ai donc décidé dans un deuxième temps, de m'orienter vers la comptabilité, la paie et le contrôle de gestion. J'ai très vite trouvé un poste en cabinet d'expertise comptable.

J'ai travaillé près de 10 ans en cabinet avant de rejoindre le monde de l'entreprise commerciale. J'ai occupé un premier poste de RAF (responsable administratif et financier) dans le secteur de l'imprimerie et la logistique, puis je suis arrivée à la Fédération, nouvel environnement.

Quelles fonctions remplissez-vous au sein de DLR ?

J'occupe le poste de Responsable administrative et financière. Mes fonctions sont essentiellement internes au fonctionnement de la fédération et de son entité commerciale SEDL : suivi de la comptabilité au quotidien, suivi de la fiscalité (la fédération est soumise aux règles de TVA), suivi du personnel au travers notamment de l'environnement RH (entrées/sorties, paie, gestion des absences, etc.). Je participe à la clôture des comptes et à la préparation du budget. Mon embauche s'est faite principalement sur la volonté de mettre à niveau le poste notamment en termes d'outils numériques. Je me suis donc vu confier la digitalisation des outils RH et le changement de logiciel de compta-gestion et gestion commerciale.

Enfin, et c'est ce qui est stimulant dans ce poste, c'est que je suis intéressée à la stratégie de développement de la Fédération, ce qui me donne l'occasion d'appréhender en profondeur l'environnement adhérents.

Quels services apportez-vous aux adhérents ?

Je ne suis pas en contact direct avec les adhérents, si ce n'est lors d'événements tels que le Congrès ou la Journée des métiers. Pour autant, je gère une partie des adhésions nouvelles et bien entendu, l'appel annuel des cotisations et leur recouvrement. Comme eux, je suis en première ligne pour la dématérialisation des factures qui arrive très prochainement, ce qui a rendu nos contacts virtuels plus intenses ces derniers mois.



**DAPHNÉ BENOIST,
CHARGÉE DE
COMMUNICATION
DLR**

Quand êtes-vous entrée à DLR ?

J'ai été embauchée le 6 janvier 2025, belle manière de débiter l'année !

L'appel du recruteur a directement été motivant. Il a su me vendre DLR comme étant une entreprise où il fait bon vivre et où les missions sont suffisamment variées pour qu'on ne s'ennuie pas. J'étais en recherche (très) active d'emploi à ce moment-là, la fiche de poste correspondait à mes attentes, ce n'étais pas basé à Paris. Bref, ça cochant toutes les cases.

Quel a été votre parcours avant cette prise de poste ?

J'ai été diplômée en 2023 d'un master 2 en management et stratégies de communication ainsi que d'un master en politiques de communication. J'aimais les études mais après 7 années passées à me former, j'avais vraiment envie de trouver un poste stable qui me permettrait de me lancer dans "le monde des adultes".

Avec 3 ans en alternance en collectivité territoriale ainsi qu'en administration, j'aspirais à changer de structure radicalement. La hiérarchie pesante associée au formalisme excessif de ces secteurs auraient eu raison du dynamisme qui me caractérise.

Quelles fonctions remplissez-vous au sein de DLR ?

Mon poste actuel est à créer dirons-nous. J'ai un profil de chargée de communication mais j'espère pouvoir toucher à d'autres choses. Pour le moment je reprends principalement les missions d'Alain Campart, fraîchement retraité, en lien avec le CRM. 2 temps forts rythment mes mois : la rédaction de l'Actu et de la Newsletter ; autrement j'envoie les emailings, je m'occupe de la mise à jour de nos sites internet etc. J'essaie au plus de dégager du temps pour faire de la communication et de relancer une stratégie globale pour DLR. Il y a de la matière à repenser et j'ai des idées plein la tête pour moderniser nos méthodes. On sent que DLR est en transition sur de nombreux aspects, ça donne vraiment envie de s'investir et de rester dans cette équipe !

Quels services apportez-vous aux adhérents ?

En direct, j'ai très peu de liens avec les adhérents. Étant rattachée à Florence Dupont, je suis sensible aux sujets de l'attractivité des métiers et aux liens qu'elle a créé avec les établissements qui proposent nos formations. Au fil du temps, je pense que j'aurais plus de contact et surtout une meilleure connaissance de nos adhérents et de leurs besoins. Mon but étant de leur permettre d'avoir des informations pertinentes, accessibles et engageantes.



**JAGAN MAGUECHE,
CHARGÉ DE MISSION
TECHNIQUE**

Quand êtes-vous arrivé chez DLR ?

J'ai rejoint DLR le 25 novembre 2024. C'est une belle opportunité pour moi, car la fédération joue un rôle clé dans son domaine. Pour être honnête, c'était un univers totalement nouveau pour moi, mais lors de mes échanges avec Hervé Rebollo, délégué gé-

néral, il a su m'expliquer les enjeux et me donner envie de rejoindre l'aventure. Ce qui m'a séduit, c'est aussi la diversité des missions et la richesse des échanges avec les adhérents. Aujourd'hui, je prends mes marques et découvre progressivement tout l'écosystème de la fédération.

Quel est votre parcours ?

Mon parcours est centré sur la maintenance et l'ingénierie des méthodes. J'ai commencé chez Vinci, où j'ai travaillé sur des centrales d'enrobés en tant que technicien de maintenance et opérateur de centrale. Ensuite, j'ai évolué chez EVE-SA (dans le BTP) et ARQUUS (dans la défense), ce qui m'a permis de renforcer mes compétences en gestion technique et en ingénierie maintenance et méthodes. Ces expériences m'ont donné une solide expertise en suivi réglementaire, en veille technologique et en accompagnement technique. Aujourd'hui, j'utilise ce bagage pour répondre aux besoins des adhérents de DLR.

Quelles sont vos missions au sein de DLR ?

Pour l'instant, je suis en phase de découverte et je prends progressivement la mesure des attentes des adhérents. Mon rôle principal est de les accompagner sur les questions techniques : les réglementations, les normes en vigueur et les bonnes pratiques du secteur. Je fais aussi de la veille technique et réglementaire pour anticiper les évolutions du marché et aider nos membres à s'y adapter.

Je suis également impliqué dans les commissions, notamment la SUM (sanitaires et unités mobiles), où je suis l'interlocuteur principal de DLR. J'interviens aussi dans des groupes de travail sur des sujets liés à la technique et à la sécurité. Mes missions vont évoluer avec le temps, au fur et à mesure que je prends mes marques et que de nouveaux besoins émergent.

Comment accompagnez-vous les adhérents au quotidien ?

Mon objectif est de leur apporter un soutien technique concret et adapté à leurs problématiques. Je réponds à leurs questions, les aide à décrypter les réglementations et leur fournis des informations à jour sur les normes applicables aux matériels et engins de chantier.

Je suis encore en phase d'apprentissage et je découvre chaque jour de nouvelles facettes du secteur. Avec le temps, mon rôle s'élargira pour intégrer d'autres missions, toujours avec la volonté d'accompagner au mieux les adhérents et de les aider à optimiser leurs pratiques. ■

Les nouvelles recrues ont rejoint l'équipe en place

DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL

Juridique - Fiscal - Économique



Hervé REBOLLO
h.rebollo@dlr.fr
01 49 89 32 32

DIRECTRICE AFFAIRES SOCIALES

RH - Négociation collective



Charlotte NGUYEN-SUC
c.nguyensuc@dlr.fr
01 49 89 32 42

DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE ADJOINTE

Communication - Attractivité des métiers



Florence DUPONT
f.dupont@dlr.fr
01 49 89 32 33

RESPONSABLE SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT QUALITÉ

Maintenance - Transport - Labellisation - Argus



Mathieu ARMENGAUD
m.armengaud@dlr.fr
01 49 89 32 41

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT

Édition - Publicité - DLR - ACIM - UFL



Isabelle LEJEUNE
i.lejeune@dlr.fr
01 49 89 32 39

ASSISTANTE DE DIRECTION

Événementiel - Formation



Laure TEVI
l.tevi@dlr.fr
01 49 89 32 36

ASSISTANTE DE DIRECTION

Relation ACIM et UFL



Christel MONTANDON
c.montandon@dlr.fr
01 49 89 32 35

Négociations salariales : un sujet de désaccord entre DLR-FNAR et SEDIMA

Dans un contexte de négociations salariales dégradé, DLR a lutté contre les augmentations incessantes de la branche en faisant opposition aux salaires en 2024 et a réussi à maintenir une unité patronale afin d'obtenir une augmentation modérée sur deux ans en 2025.



Charlotte Nguyen

2024 : L'ANNÉE DE L'OPPOSITION

Si un accord de revalorisation des salaires de +3 % a été conclu le 1^{er} avril 2024 dans la branche SDLM entre FO, CFE-CGC, CFTC et l'organisation patronale SEDIMA, représentant le secteur des matériels agricoles,

DLR et la FNAR (laquelle représente la partie artisanale de la branche) ont refusé de le signer. Les conseils d'administration des deux organisations n'étaient pas favorables à une augmentation linéaire (compte tenu des nombreuses revalorisations des grilles des salaires ces deux dernières années).

« Ces augmentations linéaires, ayant pour effet de valoriser davantage les hauts coefficients, ont été jugées inéquitables dans un contexte d'inflation sans précédent et ont eu pour effet de déséquilibrer la grille. DLR et la FNAR ont soutenu et défendu des scénarios d'augmentations différenciées afin de valoriser davantage les bas salaires. Les organisations syndicales de salariés, très attachées à l'idée de ne pas tasser la grille des salaires, ont signé avec le seul SEDIMA », illustre Charlotte Nguyen.

N'ayant pas de mandat pour une augmentation linéaire, DLR et la FNAR n'ont pas signé cet accord et y ont fait opposition auprès du ministère.

Celui-ci ne l'a donc pas étendu le 4 juillet dernier.

Ainsi, cette revalorisation n'a concerné que les seules entreprises adhérentes à SEDIMA et n'a pas été étendu au reste de la branche.

Ce contexte inédit dans l'histoire de la branche a rendu délicat le démarrage des négociations en ce début d'année 2025.

2025 : UNE REVALORISATION POUR LES DEUX ANNÉES PASSÉES

C'est sur la base de deux grilles différentes qu'ont repris les négociations début 2025 entre les partenaires sociaux.

La volonté de DLR et FNAR de rattraper le "retard" sur 2025 a permis de maintenir les demandes des organisations syndicales à la baisse pour ne pas reproduire la situation de 2024 et obtenir une grille unifiée.

C'est ainsi qu'un accord de revalorisation à +4,54% applicable au 1^{er} février a été conclu. Il est impératif de considérer que cette augmentation doit s'apprécier sur une période de deux ans (2024/2025).

DANS L'ATTENTE DES RÉSULTATS DE LA MESURE DE LA REPRÉSENTATIVITÉ...

Les négociations salariales ayant pris fin, DLR et FNAR sont en attente des résultats de la mesure de leur représentativité par l'État, qui devrait redistribuer les cartes du dialogue social.

Pour mémoire, dans chaque branche professionnelle est mesuré le taux d'audience d'une fédération dans un secteur (littéralement son nombre d'entreprises adhérentes avec leurs salariés). Cette mesure de la représentativité d'une organisation patronale lui donne (ou pas) le droit participer au paritarisme et notamment de signer la convention collective, voire, si elle est majoritaire, de faire opposition à un accord.

« Jusqu'alors, l'addition de la représentativité de DLR et FNAR a constitué une majorité, ce qui a permis de faire opposition à un accord salarial. Cette année la constitution du dossier à communiquer à l'administration en charge d'évaluer cette représentativité a été très difficile.

Nous avons passé énormément de temps à récupérer les attestations de chaque adhérent pour déposer notre dossier. À notre grand étonnement (la précédente campagne de collecte des informations n'avait pas été aussi laborieuse), nous avons constaté que les entreprises se sentent cette année moins concernées et ne voient pas l'importance de nous communiquer lesdites informations, lorsque nous avons cherché à constituer notre dossier », regrette Charlotte Nguyen. Cette abstention (par manque de temps, de conscience, d'investissement ou par méfiance), aura

une conséquence majeure sur leurs conditions de travail.

DLR déplore cet état de fait, voire s'en inquiète pour l'avenir (car il est aussi significatif d'un certain désengagement que toutes les fédérations et syndicats professionnels constatent depuis l'après Covid, tous secteurs confondus).

En cas de représentativité minoritaire, leurs intérêts d'entreprises seront moins bien défendus, faute de poids de DLR et FNAR. ■



Club DLRH : « Échanger sur nos pratiques, pour avancer »

Faire le point sur l'actualité/réglementation sociale et la pratique RH en entreprise, dans un contexte en perpétuelle évolution : le rôle du DRH n'est pas toujours des plus confortables. C'est ce que propose, dans une grande convivialité entre confrères, le Club DLRH qui organise plusieurs fois dans l'année ces rencontres.

Traiter de l'actualité sociale, tout en offrant la possibilité d'échanger et de comparer ses méthodes, le Club DLRH décomplexifie les ressources humaines en organisant, quatre à cinq fois par an, des rencontres autour des ressources humaines. « Nous réunissons les responsables RH de nos entreprises membres afin de faire le point sur l'actualité du moment et répondre aux différentes interrogations », explique Charlotte Nguyen, directrice des affaires sociales - Négociations collectives de DLR. « En fonction de la taille des entreprises, nous accueillons à la fois les dirigeants, mais aussi des responsables comptables ou des DRH. » Épaulée par deux juristes, Anastasia Akuita et Léa Giampino, le trio ainsi constitué avec Charlotte Nguyen (qui constitue le département Affaires sociales de DLR), se félicite du double intérêt de ce club. « Nous faisons, tous ensemble, un tour d'horizon sur l'actualité, du point de vue du métier, mais aussi de la convention collective, spécifique au secteur », illustre la directrice. Plus qu'une réunion, le Club DLRH a des allures du brainstorming : « Cela nous permet d'échanger sur les pratiques et de comparer nos méthodes. Nombreux sont nos membres qui repartent avec de bonnes idées, piochées chez les voisins », ajoute-t-elle.

DISSOLUTION, CENSURE : UNE FIN D'ANNÉE COMPLIQUÉE

L'instabilité politique de fin d'année a créé beaucoup d'incertitude et « cela n'a pas contribué à la sérénité des personnes en charge des ressources humaines. Sans compter que de nouveaux sujets que nous n'avions pas vu venir sont apparus » admet Charlotte Nguyen.





La loi de financement de la sécurité sociale est sortie tardivement.

La baisse du plafond des indemnités journalières de sécurité sociale vient impacter les entreprises dès le mois d'avril 2025. « *L'augmentation de la prise en charge de la part de l'employeur est un vrai sujet* », affirme Charlotte Nguyen qui a également constaté une préoccupation des entreprises sur les avantages en nature. « *L'augmentation de la taxation employeur et salarié provoque beaucoup d'interrogations, tant chez l'employé que chez l'employeur. Cela crée une vraie inégalité devant l'imposition en ce qui concerne la*

mise à disposition d'un véhicule ». La santé et la sécurité au travail ont également mobilisé les débats, suite à l'annonce du déploiement progressif (2025-2026) du Passeport de prévention, conçu pour améliorer la traçabilité des formations en santé et sécurité au travail, et donc la prévention des risques professionnels.

DISCRIMINATIONS, SÉCURITÉ ET RECRUTEMENT

Si un zoom sur la discrimination au travail a été fait cette année, Charlotte Nguyen remarque que les DRH font de plus en plus face à une transformation des attentes en termes de recrutement. « *Comme dans beaucoup de secteurs depuis COVID, les candidats à l'embauche sont plus pointilleux. De nouvelles exigences apparaissent, que nous n'étions pas habitués à traiter dans les secteurs de la distribution, de la location ou de la maintenance.* » Télétravail, semaine de quatre jours ou congés payés supplémentaires : ces prérogatives sont de plus en plus mises sur la table des négociations. « *Nous sommes dans des métiers de terrain où le télétravail est moins aisé que dans un open-space* », plaie la directrice des affaires sociales de DLR. « *Mais évidemment, quand nous le pouvons, nous les étudions et faisons tout pour les mettre en place. La société évolue, nos métiers aussi.* » ■



Worldskills : la France sur le podium

Un podium international : la France a un incroyable talent ! Johan Beillevaire, candidat Maintenance des matériels, a ramené la médaille d'argent 2024 à la maison.

Une préparation digne d'un athlète de haut niveau, supervisée par Bruno Monglon, lui a permis de briller à Lyon l'an passé.



Johan Beillevaire

Johan Beillevaire est vice-champion du monde dans sa catégorie. Après une médaille d'or régionale à Angers en 2023 et une première marche du podium national en septembre, c'est la médaille d'argent qu'il a décrochée aux WorldSkills Lyon 2024.

Une montée en puissance qui a logiquement conduit le jeune ligérien dans le meilleur trio du monde, catégorie Maintenance des matériels. Après trois jours de lutte, la consécration est tombée pour ce compétiteur qui ne cache pas avoir visé l'or à l'issue d'un entraînement intensif. « *Au cours de ma préparation, j'ai réalisé des stages chez des constructeurs comme Manitou ou Poclain hydraulics. Je suis également allé me perfectionner au Canada, pour la finale nationale des WorldSkills* » explique Johan qui s'est aussi physiquement préparé au challenge : « *Nous avons également fait des préparations physiques et mentales pendant les regroupements de l'équipe de France. C'était important de travailler le mental et le physique* » précise celui qui n'a utilisé ses congés annuels que pour se perfectionner. La médaille d'argent, il en est fier. Mais il avoue lui trouver un goût amer. « *J'ai éprouvé une grande joie de monter sur le podium, mais j'avais une part de décep-*

tion car je n'étais pas le premier », illustre le jeune professionnel qui concède « *J'ai perdu des points sur une épreuve où l'expert coréen parlait mal l'anglais. Mais le fait de gagner une médaille est important pour moi, car elle ne récompense pas que mes efforts. Derrière moi, il y a toute une équipe qui est à fond, comme mon expert Bruno Monglon, ainsi que les entreprises qui m'accompagnent. Sans mes formateurs je ne serais jamais arrivé à ce niveau, leur rôle a été primordial* », poursuit, lucide et fair-play, celui qui se destine désormais à reprendre l'entreprise familiale.

LA PRÉPARATION : UN PROCESSUS RIGoureux

La compétition WorldSkills en maintenance des matériels est un processus rigoureux. Afin de coacher les candidats, Bruno Monglon, expert français international pour la Maintenance des matériels, leur permet d'appréhender au mieux les compétences techniques avancées, une préparation mentale permettant de prendre confiance en soi, ainsi qu'une gestion efficace du temps. « *L'objectif est de préparer les candidats à répondre à des défis techniques complexes en réparations et en entretien de machines sur des systèmes de différentes marques, souvent dans des délais serrés et sous une pression importante et des manuels en anglais* », explique l'expert. « *Pour ce faire, nous mettons en place*



avec l'équipe métier différentes étapes d'acquisition de savoir-faire et de connaissances technologiques », qui passent d'abord par l'acquisition des compétences techniques liées au diagnostic de pannes, réparations mécaniques, maintenance préventive, utilisation de logiciels spécialisés et travail sur différents types de machines. La deuxième phase de la préparation implique la simulation de situations réelles. « La compétition repose sur des scénarios qui reproduisent des situations réelles de maintenance. L'entraînement inclut donc des exercices pratiques sur des machines similaires à celles utilisées dans la compétition », ajoute Bruno Monglon qui illustre : « les candidats peuvent être confrontés à des pannes imprévues en cascade qu'ils devront diagnostiquer et résoudre rapidement. Mais aussi à des réparations et remises en service en conditions de compétition, avec des équipements défectueux à réparer dans un temps limité. »

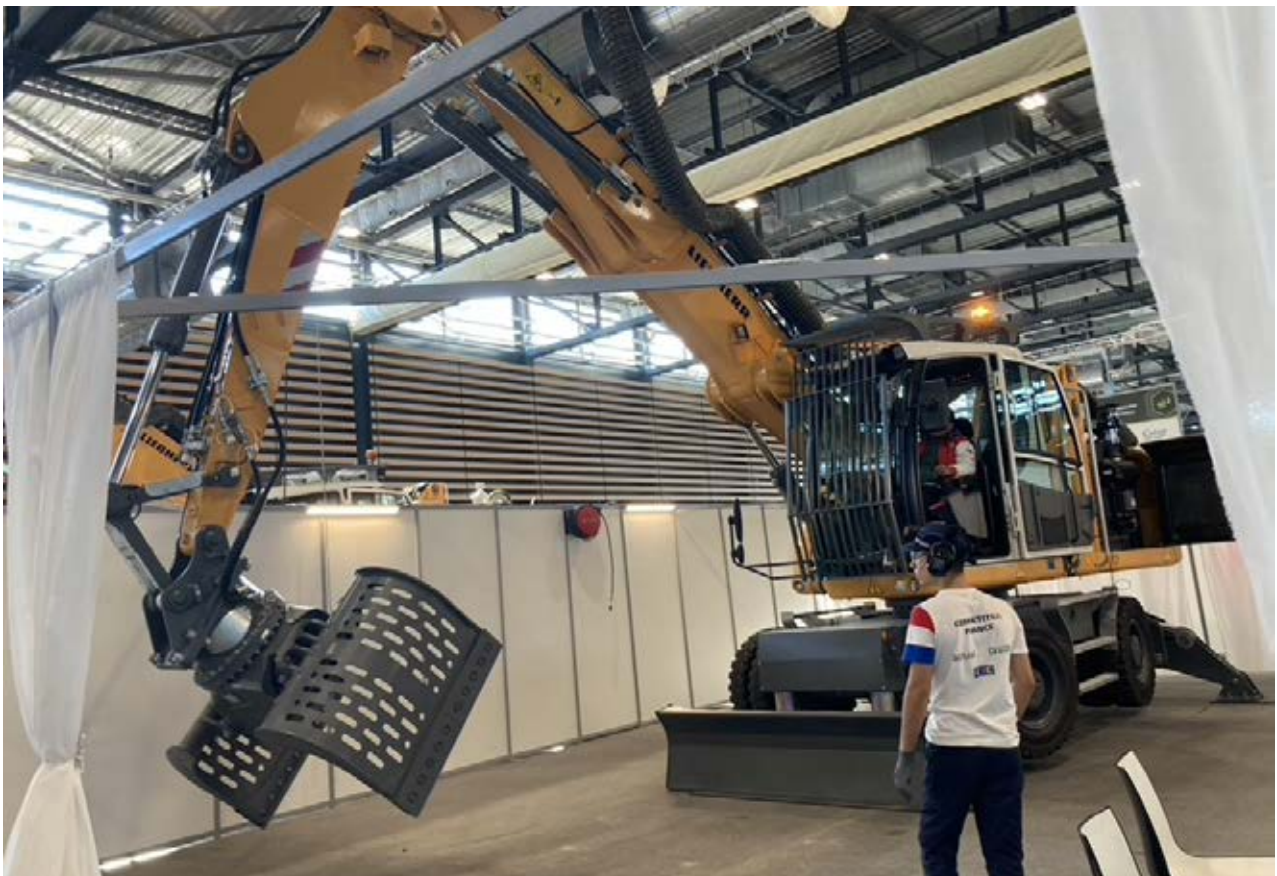
GÉRER LE TEMPS ET LA PRESSION

« Dans la compétition, le temps est un facteur crucial. Les candidats doivent résoudre des problèmes complexes dans des délais restreints, tout en maintenant une qualité élevée de travail » ajoute Bruno Monglon, qui insiste sur la gestion du stress produit tant par l'épreuve que par sa réalisation en public. « C'est l'entraînement qui va permettre de gérer ce facteur, en gagnant en connaissances, en précision et en per-

formance, afin d'être moins sujet au stress lors de l'épreuve », indique l'expert. « L'entraînement est souvent axé sur la répétition d'exercices spécifiques, aidant les candidats à se perfectionner. Ces répétitions permettent de renforcer leur habileté technique, leur réactivité et leur gestion du temps. Tout en gardant une attitude positive. » Les connaissances théoriques primordiales à une aisance technique ne sont pas mises de côté. Chaque concurrent s'épargne une pression inutile en maîtrisant les principes de fonctionnement des machines, leurs normes... et la maîtrise de l'anglais afin d'échanger clairement et efficacement avec les jurés lors de la compétition.

TRANSMETTRE : UNE FIERTÉ RÉCOMPENSÉE

« Pour moi cela représente une fierté de pouvoir entraîner des jeunes talents comme Johan et les trois autres anciens candidats : Guillaume Leroux pour la compétition à Abu Dhabi en 2017, Grégoire Bouffart pour la compétition à Kazan en 2019 et Thomas Bontemps pour la compétition à Salzbourg en 2022. C'est enrichissant et constructif de pouvoir partager ses connaissances. J'espère que cet investissement et cette compétition donnent envie aux jeunes de rejoindre notre profession et mettent en valeur nos métiers si passionnants et riches de technologies », conclut Bruno Monglon, passionnant et passionné. ■



DLR – Club SEIMAT : « Faire rayonner la filière »

L'union fait la force : l'expression prend tout son sens avec le partenariat DLR – Club SEIMAT autour des rencontres écoles-entreprises. À Poitiers le 26 mars 2025, les deux fédérations ont accueilli, ensemble, les enseignants en maintenance des matériels de construction et de manutention.



Florence Dupont

« **N**ous sommes ravis d'avoir organisé à l'occasion du Congrès de la fédération à Poitiers cette première réunion commune DLR – Club SEIMAT, qui permet de sceller notre partenariat. » Les mots

sont sincères et porteurs d'avenir dans la bouche de Florence Dupont, déléguée générale adjointe de DLR.

Les deux fédérations ont ainsi pu réunir une cinquantaine de représentants des écoles, des centres de formation d'apprentis et des responsables d'entreprise. « Nous tenons à les assurer de notre appui et notre ac-

compagnement au quotidien, tant dans la promotion des métiers que dans le suivi des réformes qui pèsent sur l'enseignement », précise Florence Dupont.

« Nous partageons l'ambition commune d'attirer les jeunes dans nos métiers, depuis des années », a ajouté Philippe Girard, président du Club SEIMAT. « Faire cause commune pour prouver que nos professions sont porteuses d'avenir est juste et nécessaire ».

Au cours de cette journée, un focus sur les effectifs et les diplômés a été fait ainsi qu'une mise au point sur les actions communes en direction de la promotion des métiers. À cette occasion, Johan Beillevaire, vice-champion du monde aux WorldSkills Lyon 2024 était présent, remarquable témoin de ce que l'enseignement peut donner de meilleur lorsque toute une filière organise la collaboration entre écoles et entreprises. ■



Rencontre Écoles-Entreprises MMCM

Philippe Girard

« J'ai l'envie de transmettre à mon tour »



Philippe Girard

« J'ai eu la chance, dans mes jeunes années, de faire de belles rencontres. Des professionnels qui m'ont donné l'envie de faire ce métier. Arrivé à la cinquantaine, j'ai éprouvé le besoin de transmettre à mon tour. Si je peux accompagner mes successeurs et mettre mon expérience à profit pour avancer dans ces métiers passionnants... mais méconnus, alors je fonce. Il est de la responsabilité de la filière d'encou-

rager les jeunes à nous rencontrer. Il faut rester positif. Certes, notre profession est parfois difficile, mais elle offre des opportunités formidables. La pyramide des âges fait que les recrutements vont exploser, avec en parallèle une technologie qui ne cesse d'innover. Le technicien d'aujourd'hui est loin du cliché de la cotte, des bottes et de la clé à molette. Il est important de passer du temps à sensibiliser, informer, tant les jeunes que leurs professeurs. L'alliance DLR-Club SEIMAT est une force. Nous ne pouvions plus avancer chacun de notre côté, et grâce à ce travail commun, c'est toute la filière qui rayonne. » ■

Club SEIMAT DLR : un an d'actions conjointes

Le Club SEIMAT a fêté sa première année de partenariat avec DLR. L'occasion pour Pascal Petit-Jean, secrétaire du Club SEIMAT (et secrétaire général du SEIMAT) de revenir sur la genèse de ce rapprochement.



Pascal Petit-Jean

En 2024, DLR et le Club SEIMAT ont décidé de collaborer davantage ensemble. Une convention partenariale a été mise en place pour flécher la collecte du solde de la taxe d'apprentissage vers l'association et s'assurer, ainsi, que les fonds soient utilisés pour la promotion des métiers de techniciens de maintenance. « Nous avons organisé, en avril 2024, un webinaire

pour expliquer aux adhérents de DLR et du SEIMAT comment utiliser le logiciel et le site du solde de la taxe d'apprentissage afin qu'ils puissent flécher ce solde vers notre association. Malheureusement, peu d'entreprises ont joué le jeu, nous privant d'une partie du budget dévolu à la promotion des métiers de la maintenance », explique Pascal Petit-Jean, secrétaire du Club SEIMAT.

LES ACTIONS MENÉES EN 2024

La collecte a permis au Club SEIMAT de mener plu-

siieurs actions en 2024, axées sur la connaissance des matériels. L'association a ainsi organisé la 30^{ème} édition du concours du Club SEIMAT, à destination des élèves de seconde de BAC PRO et 1^{ère} année de BTS. 700 jeunes ont passé ce concours. Elle a, également, proposé une université d'été pour les enseignants, afin de leur apporter des informations techniques et une mise à jour de leurs enseignements. Enfin, le Club SEIMAT a participé, avec DLR, aux frais d'animation et à la dotation du Concours général des métiers. Du côté DLR, la collecte a permis à la fédération de supporter les frais engendrés dans leur participation au Mondial des métiers de Lyon au second semestre, ainsi que de déployer une campagne de communication, via les réseaux sociaux, dédiée à la promotion des métiers. « *Nous avons lancé une campagne de promotion sur les métiers de techniciens de maintenance en atelier et itinérant sur l'application Wilbi, qui diffuse des vidéos et témoignages de jeunes professionnels* », indique Pascal Petit-Jean. Le budget collecté en 2024 servira, en outre, à remettre à jour le site commun 3MTPM.

REMOBILISER LE SYSTÈME

Pour Pascal Petit-Jean, il est impératif de remobiliser l'ensemble de l'écosystème pour avoir plus de participants afin de continuer à orienter le solde de la taxe d'apprentissage vers le Club SEIMAT pour être plus performant.

« *Le nouveau dispositif en ligne, destiné à simplifier les démarches des entreprises, est entré en vigueur en 2023. Mais cela prend du temps pour intégrer ces changements. Trop d'entreprises méconnaissent encore le fonctionnement de la taxe d'apprentissage et l'usage qui est fait de son solde. Des habitudes de fléchage, historiques, perdurent aussi. Il est important de rappeler que si les entreprises ne choisissent pas de flécher la part "libre" du solde de leur taxe d'apprentissage, celui-ci est dirigé, par défaut, vers une enveloppe commune puis redistribué selon la volonté de l'organisme collecteur, dont les intérêts ne sont pas nécessairement alignés avec ceux de nos adhérents* », rappelle le secrétaire. « *Le solde collecté finance la promotion des métiers de notre profession. Il faut que les entreprises utilisent à bon escient ce budget qui leur appartient* », conclut-il. DLR et le Club SEIMAT poursuivront des actions conjointes tout au long de l'année en cours. ■

Concours général des métiers : jeunes talents à l'honneur

Du 28 au 31 mai 2024, se sont déroulées les épreuves pratiques du Concours général des métiers de la Maintenance des matériels. Pendant trois jours, neuf élèves et apprentis de terminale Bac Pro, sélectionnés lors de l'épreuve écrite de mars, ont démontré leurs compétences et leur polyvalence. Qu'ils soient spécialisés en matériels de construction et de manutention, agricoles ou d'espaces verts, chacun a su relever le défi sur une variété de matériels mis à disposition par des professionnels, que la fédération DLR remercie chaleureusement pour leur engagement. Les participants ont été soumis à des épreuves exigeantes, allant de la détection de pannes complexes sur des matériels aussi divers que chariot électrique, chargeuse, fraiseuse à froid, tracteur, ensileuse, enjambeur ou encore tondeuse, à une épreuve finale de rapidité sur rotofil, mettant en lumière leur réactivité et leur savoir-faire.

VITRINE DE L'EXCELLENCE

Pour la deuxième fois, le lycée René Cassin de Mâcon accueillait ce concours, réunissant candidats,



Concours général



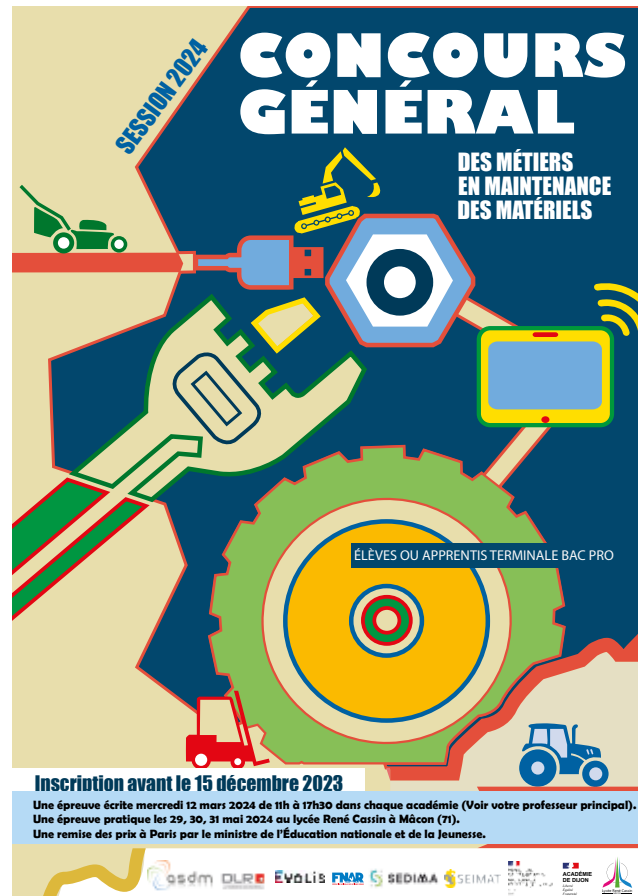
Concours général

enseignants, professionnels et représentants des fédérations. Cet événement, marqué par deux jours et demi de compétition, a été une véritable vitrine de l'excellence et de la passion des jeunes talents de la maintenance des matériels. Une expérience enrichissante pour tous les participants, qui ont pu démontrer avec brio l'étendue de leurs compétences dans ce domaine technique crucial.

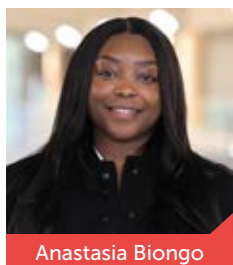
LE POINT DE VUE D'ANASTASIA BIONGO AKUITA :

« Le Concours général des métiers de la Maintenance des matériels 2024 est un événement clé pour valoriser ces métiers auprès des jeunes. Il met en lumière les compétences techniques et le savoir-faire des futurs professionnels du secteur.

Lors de cette édition, j'ai eu l'opportunité d'observer les épreuves pratiques des neuf finalistes du Bac Pro, qui ont brillamment démontré leur maîtrise sur différents types de matériels. Organisé au lycée René Cassin de Mâcon, cet événement a permis de révéler les talents et de souligner l'importance de ces métiers. J'ai également assisté à la cérémonie officielle de remise des prix, qui s'est tenue à la Sorbonne le 6 juillet. À cette occasion, les trois finalistes de la Maintenance des matériels ont été récompensés, illustrant ainsi l'excellence et l'engagement des jeunes dans cette filière. » ■



Réenregistrement des CQP TMMCMMA et TMMCMI



Anastasia Biongo

DLR a piloté le projet de réenregistrement des formations CQP TMMCMMA et CQP TMMCMI (certificats de qualification professionnelle Technicien de maintenance des matériels de construction et de manutention en atelier et itinérant).

Ces deux certifications, dont l'enregistrement au *Répertoire national des certifications professionnelles* (RNCP) avait expiré, ont été actualisées afin de renforcer leur attractivité et leur pertinence. Ce travail a impliqué des modifications importantes, notamment au niveau des intitulés.

Le CQP TMMCMMA porte désormais l'intitulé TMMCM (Technicien de Maintenance des Matériels de Construction et de Manutention).

De son côté, le CQP TMMCMI évolue vers un titre à finalité professionnelle (TFP) Technicien Supérieur de Maintenance des Matériels de Construction et de Manutention, ouvrant ainsi la voie à l'apprentissage pour les candidats.

Les référentiels ont été revus en profondeur grâce à des groupes de travail pilotés par DLR et accompagnés par l'OPCO EP, avec la participation des organisations syndicales et des organismes de formation.

Les travaux ont été validés par la Commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE), et les dossiers ont été déposés sur le site de France compétences en décembre 2024. Une validation est espérée en juin 2025. ■



Conditions générales de location/vente de matériel : n'abusez pas des petites lignes !

Les conditions générales de location/vente (CGL/CGV) sont la base légale de toute négociation commerciale. Parce qu'elles sont la garantie de l'engagement du professionnel, elles ne doivent pas être négligées. Bien au-delà des "petites lignes en fin de contrat", elles scellent la confiance entre le loueur et le locataire.

Un contrat de location/vente doit reposer sur un socle légal. DLR, de longue date, contribue à l'élaboration de textes qui fixent des règles adaptables à tous les types d'entreprises du secteur. DLR rappelle à ce sujet : - « *Contrairement à ce que certains clients professionnels peuvent régulièrement avancer, leurs conditions générales d'achat ne prévalent pas sur les CGL/CGV fournisseur. Elles n'ont d'ailleurs même pas d'existence légale contrairement aux CGL/CGV qui sont encadrées par la loi* ».

RGPD : COMMENT ÊTRE DANS LA LOI ?

Il est difficile d'être exhaustif dans les CGL/CGV pour ce qui concerne la conformité au Règlement général de protection des données (le fameux RGPD). En effet, la référence au RGPD vient alourdir les conditions générales. Il est conseillé, et tout à fait légal de renvoyer le client, dans les CGL/CGV, à la politique du fournisseur. Il sera cependant nécessaire de faire apparaître dans les CGL/CGV la mention suivante : - « *Les données à caractère personnel que le client a communiquées au loueur/vendeur (nom, adresse, numéro de téléphone), sont collectées et traitées dans le cadre de l'exécution du contrat aux fins de gestion et de suivi dudit contrat. Les données recueillies sont traitées conformément à la politique de protection des données personnelles établie par le loueur/vendeur, en sa qualité de responsable de traitement, qui se trouve sur le site l'entreprise : <https://www.x.fr>* ».

TAILLE DES CARACTÈRES : MAIS QUE FAIT LA POLICE ?

Il n'existe pas de réglementation/loi qui impose la taille de la police de caractères à utiliser concernant les contrats. Mais attention, la jurisprudence s'applique et la justice a déjà sévèrement condamné des professionnels qui abusaient

trop des "petites lignes". À ce titre, il est conseillé de ne pas utiliser une taille inférieure à 8.

Si la taille n'a été légiférée que pour les contrats de crédit (R.311-5 du Code de la consommation), une disposition générique peut être retenue par un juge, en l'occurrence l'article L.211-1 du Code de la consommation, qui fixe une obligation générale de présentation et de rédaction claire et compréhensible des clauses du contrat... laquelle s'étend à la police de caractères.

ILS ONT JOUÉ, ILS ONT PERDU...

RGPD mis à part, l'entreprise ne doit pas se réfugier derrière son site web ou un simple affichage en agence/concession : les CGL/CGV doivent être partie intégrante du contrat. Dans plusieurs affaires récentes, les juges ont donné raison aux clients qui affirmaient avoir été bernés, du fait de lignes imprimées en trop petits caractères sur leurs devis ou factures (attention : des conditions générales transmises uniquement avec la facture sont frappées de nullité). À chaque fois, le tribunal reconnaît que les clauses n'étaient pas rédigées de façon à paraître claires et compréhensibles. La cours d'appel de Poitiers et la chambre commerciale de Grenoble rappellent ainsi que dans un tel cas de figure, « *on ne peut affirmer que ces caractères de taille extrêmement réduite, voire flous garantissent que (le client) a reconnu expressément avoir pris connaissance des conditions générales de vente et les avoir acceptées.* » Même signé, un contrat peut donc être annulé s'il n'est pas clair.

Pratique : retrouvez tous les textes de conditions générales (location à professionnel ou à consommateur, avec ou sans opérateur, longue durée, vente, vente de pièces, réparation, ...) sur le site internet de DLR : www.dlr.fr. ■



Note d'accompagnement

Conditions Générales Professionnelles de location de matériel avec ou sans opérateur



PRÉAMBULE

DLR est régulièrement sollicité pour la lecture, voir la participation à l'élaboration de Conditions Générales de Location, avec ou sans opérateur. Dans ce cadre, afin de faciliter la vie de ses adhérents, DLR propose deux versions de CGL avec et sans opérateur. Elles sont adaptables à toute entreprise, elles ont été juridiquement validées par l'avocat de DLR.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE PROFESSIONNELLE 01/09/2019

RECONNUS
D'UTILITÉ
ÉCONOMIQUE

Article 1 – Opposabilité des conditions générales de vente professionnelle

Le présent document définit les conditions générales de vente du Vendeur.

Toute commande emporte de plein droit l'adhésion entière et sans réserve de l'Acheteur à ces conditions.

Ces conditions générales de vente professionnelle s'appliquent à toute offre et vente de matériels ou de marchandises neufs ou d'occasion. Elles priment sur d'éventuelles conditions générales d'achat de l'Acheteur qui ne sont pas opposables au Vendeur, même lorsqu'il en a eu connaissance.

Le fait que le Vendeur ne fasse pas application à un moment donné d'une disposition des présentes ne vaut pas renoncement à se prévaloir ultérieurement desdites conditions générales de vente.

Article 2 – Offre préalable - Devis

2.1 – Toute demande de matériel sollicitée par l'Acheteur donnera lieu à l'élaboration d'un devis qui lui sera soumis par le Vendeur pour acceptation.

2.2 – Tout devis ne sera valable que pendant une durée de 1 mois à compter de son envoi.

2.3 – Les spécifications relatives au matériel figurant dans les devis et notamment, sa qualité, sa puissance, ses capacités, ses mesures, ses rendements sont celles indiquées par le constructeur ou l'importateur et n'engagent pas la responsabilité du Vendeur.

Article 3 – Commande

3.1 – Toute commande y compris celle passée par téléphone, doit faire l'objet d'une confirmation écrite.

3.2 – La commande doit mentionner, notamment : la quantité, la marque, le type, les références du matériel et accessoires, les mesures, les modalités de règlement ou mode de financement, le lieu et la date de la livraison ou de l'enlèvement.

3.3 – Tout additif ou modification de la commande ne lie le Vendeur que s'il les a acceptés par écrit.

3.4 – Les commandes ne sont valables que si elles n'ont pas été dénoncées par écrit par le Vendeur dans un délai de 15 jours.

Article 4 – Financement

4.1 – Le financement du matériel par un organisme de financement doit impérativement être mentionné sur le bon de commande.

4.2 – À défaut de réponse écrite favorable dudit organisme de financement dans un délai raisonnable ou tel que prévu au bon de commande le Vendeur se réserve la possibilité d'annuler la vente.

Article 5 – Changement de spécifications techniques

5.1 – L'Acheteur ne pourra demander l'annulation du bon de commande ou la résolution de la vente et rechercher la responsabilité du Vendeur, en cas de modifications des spécifications ou caractéristiques techniques initiales intervenant entre la passation de la commande et la

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DE PIÈCES ET DE RÉPARATION DLR 2022

RECONNUS
D'UTILITÉ
ÉCONOMIQUE

Article 1 – Champ d'application

Les présentes conditions générales de vente constituent, conformément à l'article L.441-1 du Code de commerce, le socle unique de la relation commerciale entre les parties.

Elles ont pour objet de définir les conditions dans lesquelles le réparateur ou ses préposés fournit aux clients professionnels qui lui en font la demande des services de réparation des matériels qui leur sont confiés (« les services »).

Conformément à la réglementation en vigueur, ces conditions générales de vente sont systématiquement communiquées à tout client qui en fait la demande.

Toute commande de services implique, de la part du client, l'acceptation des présentes conditions générales de vente ainsi que des conditions générales d'utilisation du site internet du réparateur pour les commandes électroniques.

Le réparateur se réserve le droit de déroger à certaines clauses des présentes conditions générales de vente, en fonction des négociations menées avec le client, par l'établissement de conditions de vente particulières.

Article 2 – Devis et Commandes

2.1 – L'établissement d'un devis

Le réparateur fournit au préalable à son client un devis qui constitue un engagement ferme sur les prix des pièces de rechange, fournitures de main d'œuvre et d'ingrédients.

Si le client ne donne pas suite audit devis, les frais de nettoyage, de démontage, remontage en vue de l'établissement du devis et le devis lui-même sont facturables et payables au comptant suivant les conditions du réparateur.

2.2 – L'absence exceptionnelle de devis

Dans les cas exceptionnels où, en raison de l'urgence, la réparation est menée à bien sur site et sans devis préalable, le client ou son représentant mandaté doit mettre à disposition du réparateur tous les moyens matériels et humains dont il dispose. L'ordre de réparation visé, avec ou sans réserves, par le client ou son représentant mandaté, constitue le document contractuel.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DE PIÈCES ET DE RÉPARATION DLR 2022

2.3 – La passation de la commande

Les commandes sont réputées être confirmées lorsque le client renvoie le devis signé au réparateur. Pour les commandes passées exclusivement sur Internet, l'enregistrement d'une commande sur le site du réparateur est réalisé lorsque le client accepte les présentes Conditions Générales de Vente en cochant la case prévue à cet effet et valide sa commande. Le client a la possibilité de vérifier le détail de sa commande, son prix total et de corriger d'éventuelles erreurs avant de confirmer son acceptation (article 1127-2 du Code civil). Cette validation vaut acceptation de l'intégralité des présentes conditions générales de vente et constitue une preuve du contrat de vente. La prise en compte de la commande et l'acceptation de celle-ci sont confirmées par l'envoi d'un mail.

2.4 – Le dépassement du devis

En cas de variation du prix de plus de 10% par rapport au devis initial, un devis complémentaire devra être accepté par le client. Toutefois, cet engagement n'est valable que 15 jours après réception du devis.

Si en cours d'exécution de la réparation, des prestations et fournitures autres que celles prévues au devis sont nécessaires, et si la dépense estimée est supérieure à 10% du devis initial, un devis complémentaire doit être adressé par le réparateur. Dans le cas contraire, le client est réputé avoir donné mandat au réparateur d'agir au mieux conformément aux règles de l'art.

Article 3 – Ordre de réparation

Toute réparation donne lieu à l'établissement d'un ordre de réparation par le réparateur, au plus tard lors de la prise en charge du matériel.

L'ordre de réparation devra indiquer les opérations acceptées par le client ainsi que la durée prévisible des travaux, et le cas échéant la date de restitution du matériel.

L'ordre de réparation est validé par la signature du client.

Une année riche en actions

Les actions de l'European Rental Association (ERA) ont été nombreuses en 2024, sur les fronts de la décarbonation et de la transition énergétique avec, à la clé, la publication d'orientations sectorielles concrètes pour les loueurs. L'année aura aussi été marquée par des événements fédérateurs de la profession : l'European Rental Week (ERW) et la convention de l'ERA.

En 2024, l'European Rental Association (ERA) a publié des orientations sectorielles complètes à l'intention des sociétés de location sur la déclaration des émissions de carbone des entreprises. Le guide sur le reporting carbone porte sur les émissions directes (champ d'application 1), les émissions indirectes provenant de l'énergie achetée (champ d'application 2) et toutes les catégories pertinentes de champ d'application 3. Il met l'accent sur les sources d'émissions les plus importantes pour l'industrie de la location, en proposant des formules de calcul sur mesure, destinées à quantifier les émissions tout en permettant une certaine souplesse d'adaptation aux différentes disponibilités des données.

En tant que ressource partagée pour le secteur de la location, les lignes directrices s'adressent aux entreprises à tous les niveaux de maturité. Le guide envisage différentes approches de *reporting*, permettant une flexibilité basée sur la précision souhaitée et la disponibilité des données. La réalisation d'un bilan carbone présente des défis qui peuvent être techniques, managériaux ou liés aux parties prenantes internes et externes. Adapté à la chaîne de valeur unique de l'industrie de la location, il s'aligne sur le protocole établi sur les gaz à effet de serre. Cela permet de s'assurer que les utilisateurs respectent les normes reconnues tout en ayant accès à des informations spécifiques au secteur.

Une autre pierre angulaire des efforts de durabilité d'ERA est la base de données d'équipements de location ERA. « *L'estimation précise des émissions dépend de données spécifiques à l'équipement, qui sont souvent indisponibles. La base de données répond à cette problématique en servant de référence fiable, en s'appuyant sur des données spécifiques au secteur fournies par des sociétés de location, des équipementiers et des analyses d'évaluation du cycle de vie. Cette ressource va au-delà de la déclaration des émissions de carbone, permettant aux sociétés de location de répondre aux questions des clients sur les émissions spécifiques aux projets. En exploitant la base de données, les entreprises assurent la cohérence dans l'ensemble de l'industrie, soutenant ainsi leurs objectifs de durabilité* », explique Michel Petitjean, secrétaire général de l'ERA.

LE PROJET DE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

L'ERA a lancé un projet sur la transition énergétique dans le secteur de la location. Il marque une étape importante vers la décarbonisation du secteur et de la chaîne de valeur associée. Cette initiative arrive à un moment critique où la transition vers des solutions à faibles émissions de carbone est essentielle à la croissance à long terme et à la gestion de l'environnement. « *En réunissant diverses parties prenantes, l'ERA vise à développer un manuel cohérent proposant de nombreuses stratégies pour faire face aux défis existants du processus de transition énergétique vers l'électrification et les solutions de carburants alternatifs* », précise Michel Petitjean.



Le processus de transition énergétique dans le secteur de la location et, par extension, de la construction, se poursuit progressivement depuis plusieurs années. « *Le processus est alimenté par la nécessité de décarboner l'activité, la pression croissante des réglementations et des clients sur la durabilité et la transition globale vers des équipements modernes qui doivent disposer de nombreuses capacités numériques. Cependant, le secteur de la location est confronté à d'importants défis structurels alors qu'il s'oriente vers des équipements à émissions faibles ou nulles. Ces défis comprennent la disponibilité limitée de carburants alternatifs et d'infrastructures de ravitaillement et de recharge, le paysage fragmenté des solutions de recharge, la disponibilité limitée et le prix des équipements à faibles émissions, la réticence culturelle et technique des clients de location à adopter des équipements à faibles émissions, ainsi que les considérations complexes du coût total de possession des équipements* », détaille Michel Petitjean. Pour résoudre ces problèmes, l'ERA a fait appel à EY pour impliquer toutes les parties prenantes – fabricants d'équipements, sociétés de location, clients, utilisateurs et autorités publiques – dans une étude véritablement collaborative. Le projet ERA sur la transition énergétique guidera l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur locative dans ce processus. L'ERA s'attend à ce que tous les livrables du projet soient disponibles d'ici mi-2025.

SEMAINE EUROPÉENNE DE LA LOCATION

En 2024, la semaine européenne de la location, European Rental Week (ERW), s'est déroulée avec succès du 14 au 20 octobre, en se concentrant sur le thème "Travailler dans la location pour un avenir durable" et ses trois piliers fonamen-

taux : les personnes, les solutions de location et la durabilité. Organisé en collaboration avec les associations nationales membres de l'ERA et son comité de promotion, l'événement a rassemblé des parties prenantes de toute l'Europe pour souligner le rôle vital des solutions de location dans la promotion de la durabilité et de l'efficacité dans l'industrie. Tout au long de la semaine, les associations nationales ont coordonné et promu diverses activités dans leurs pays respectifs, assurant ainsi un large engagement et une large sensibilisation.

CONVENTION SUR L'EER

La convention de l'ERA est le premier événement de l'industrie européenne de la location de matériel et rassemble plus de 350 professionnels pour réseauter, apprendre et partager. Les discussions porteront sur les transitions dans le secteur de la location, ainsi que sur la transition énergétique critique dans le secteur, en abordant la durabilité. L'événement examinera également l'impact de la numérisation et de l'IA dans la location, en mettant en évidence les innovations qui améliorent l'efficacité opérationnelle et l'expérience client. L'un des thèmes centraux sera la proposition de valeur pour le client, en mettant l'accent sur la manière dont les entreprises peuvent tirer parti de la transition numérique pour optimiser la prestation de services et renforcer les relations avec les clients. La 18^{ème} convention annuelle de l'ERA aura lieu les 4 et 5 juin 2025 à Dublin, en Irlande. De plus, les European Rental Awards se dérouleront le soir du 4 juin lors de la Convention. Les prix célèbrent l'excellence dans le secteur de la location d'équipement en 2025. Le succès de l'événement souligne la résilience, l'adaptabilité et l'engagement inébranlable des loueurs à façonner un avenir meilleur grâce à des solutions de location. ■



Cahier Vie des entreprises

AFTRAL

AFTRAL, une offre de formation complète et dans l'air du temps

p 96

AMMANN

Ammann. La durabilité, alliée à l'efficacité opérationnelle

p 98

CAPITOLE FINANCE-TOFINSO

Capitole Finance-Tofinso : 55 ans d'excellence au service du financement professionnel

p 100

CM CIC LEASING

Mutualease, un acteur du financement locatif dynamique et multi-sectoriel

p 102

CNSE-DAUDIN

CNSE-DAUDIN, une filiale du groupe GSCM

p 104

CPI SALINA

CPI Salina : Un constructeur à l'écoute du terrain

p 106

CVIM

CVIM. L'art du sur-mesure : savoir-faire d'un carrossier constructeur

p 108

ENYGEA

ENYGEA Un spécialiste de l'hygiène qui propose des matériels et services innovants

p 110

HAULOTTE

Haulotte : Des solutions d'élévation pour des chantiers toujours plus performants

p 112

HOWDEN

DLR Assur' : La Fédération DLR et le courtier d'assurance Howden s'associent pour offrir un nouveau service aux adhérents

p 114

HYDROKIT

Hydrokit. L'expertise électro-hydraulique au service de vos performances

p 116

IMER FRANCE

IMER France : 60 ans d'excellence dans les équipements de construction

p 118

IRIUM SOFTWARE

IRIUM SOFTWARE. L'innovation au service des distributeurs, loueurs et réparateurs de matériel

p 120

JCB

JCB. « Nous voulons fournir des solutions tout en un pour faciliter le quotidien de nos clients »

p 122

KAESER

Kaesar Compresseurs France : des solutions durables au service de la performance énergétique

p 124

LOXAM

LOXAM. L'Intelligence Artificielle au coeur du système

p 125

KILOUTOU

Kiloutou : Leader de la location de matériel professionnel en France

p 126

KRAMP FRANCE

Kramp France. Notre mission reste claire : Aider à optimiser les processus et à réduire les coûts des acteurs du secteur des travaux publics

p 128

MARLINE

Marline. En marche vers la décarbonation

p 130

MCS RENTAL SOFTWARE

Ces questions que se posent souvent les loueurs... et leurs solutions

p 132

MECALAC

Mecalac : Réinventer les chantiers urbains avec des équipements toujours plus performants

p 134

MEKALIFT

Mekalift. Des nacelles sur-mesure pour terrains complexes

p 136

RITCHIE BROS

Ritchie Bros. Encore une année d'expansion sur le marché de l'occasion

p 138

SATELLITE INDUSTRIES

Satellite Industries Europe. Une entreprise familiale de dimension mondiale

p 140

TVH

TVH. « Notre mission : aider nos clients à maximiser la disponibilité et la performance de leurs équipements »

p 142

VARY

Vary. L'innovation au service des professionnels de la location

p 144

MAGNI TELESCOPIC HANDLERS

MAGNI TELESCOPIC HANDLERS.
L'innovation au sommet de la manutention télescopique

p 146

AFTRAL, une offre de formation complète et dans l'air du temps

AFTRAL accompagne les particuliers et les entreprises sur la formation professionnelle des métiers du transport, de la logistique et de la supply chain. Les centres du groupe proposent des formations continues. Les CFATL AFTRAL et les écoles supérieures ISTEI offrent des formations en alternance du CAP à BAC+6.

Entretien avec Loïc Charbonnier, Président Délégué Général de AFTRAL.



Quelles sont les activités d'AFTRAL ?

L'organisme, qui fête ses 50 ans en 2025, forme tous les ans 300 000 personnes aux métiers de la logistique, du transport, de la prévention et de la supply chain. Il bénéficie d'un maillage territorial important, avec 150 sites, écoles et centres de formation. Leur proximité avec les principaux bassins d'emplois permet aux apprenants de trouver une offre de formation rapidement et de faciliter l'accès au conseil sur les métiers, les financements et le choix des formations adaptées. En tant que véritable entreprise de recrutement, AFTRAL accompagne également les acteurs de l'industrie, du transport, des IAA et du BTP dans leurs processus de recrutement. L'organisme participe, ainsi, au retour à l'emploi de 32 000 personnes qui ont été formées, qualifiées et suivies par des équipes dédiées. 150 chargés de recrutement opèrent sur le territoire et sont au contact des prescripteurs et des conseillers d'orientation dont ils prolongent les actions. Ils répondent aux besoins des entreprises sur tous types de postes, opérationnels ou d'encadrement.

Quel est votre catalogue d'offres ?

AFTRAL propose les formations de conducteurs (permis FIMO, FCO, ADR ...), les CACES, la prévention sécurité, notamment sur l'habilitation électrique, les domaines du SST, ou encore, le travail en hauteur, où la demande est forte. En parallèle, nous développons des formations qualifiantes quel que soit le lieu où se trouvent les candidats, avec des prises en charge à 100 %. Nos outils, désormais matures, nous permettent d'épauler les entreprises dans la création de modules dédiés au e-learning. Enfin nos 40 écoles ISTEI implantées sur l'ensemble du territoire, offrent des formations en alternance du bac + 2 jusqu'au bac +6 sur l'exploitation transport, l'organisation de la supply chain, la douane, le commerce international.

Quelles sont les actualités sur le marché de la formation ?

Après trois années de forte demande de recrutement post-Covid, nous atteignons une période palier, dans une conjoncture incertaine. Les acteurs économiques manquent de visibilité et les volumes de recrutement sont en baisse d'environ 10 %, notamment dans le transport de marchandises. Néanmoins, l'activité demeure bien au-dessus de l'avant COVID. Une chose est sûre, dès les premiers signaux de reprise économique, il y a aura des tensions fortes sur le recrutement. Nous nous y préparons, en particulier dans les métiers de la supply : le magasinage et la préparation de commandes.

Quelles sont les innovations du secteur de la formation ?

Le digital est le premier domaine d'innovation. Les simulateurs et casques de réalité

virtuelle, qui se déploient dans le secteur de la formation, facilitent les mises en situation.

Il existe désormais des exercices dans des entrepôts virtuels, des simulateurs de conduite de grues et de chariots. Ces outils préparent à la formation qui se déroulera, ensuite, sur de véritables engins. Ils permettent de gagner du temps sur la prise en main. Nous proposons également une offre de formation en e-learning, 100 % en distanciel, que nous avons gagnée lors d'un appel d'offres de France Travail, avec Open Class Room, pour les Bac +2 et Bac +3 en gestion logistique.

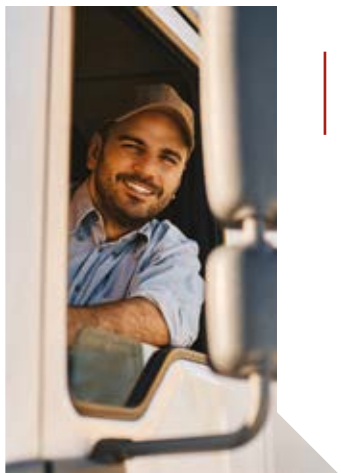
L'autre actualité est la prise en charge par les OPCO des formations liées à la transition énergétique, telles que l'éco-conduite, la motorisation électrique, la fresque du climat en entreprise et les impacts environnementaux des activités logistiques. AFTRAL décline une offre de formation complète sur ces thématiques.

L'AFTRAL en chiffres par an :

- 300 000 personnes formées
- 10 000 apprentis
- 3 600 étudiants
- 32 000 personnes accompagnées vers l'emploi
- + 50 000 CACES
- 20 000 conducteurs accueillis en formation initiale
- 12 000 permis de conduire poids lourds



Une offre de formation complète pour former les spécialistes de la logistique, la manutention et du transport.



MONTER EN COMPÉTENCES VOS SALARIÉS

- CACES® : 8 familles
- Prévention sécurité : habilitation électrique, AIPR, SST ...
- Permis poids lourd, FCO, éco conduite
- Maintenance engins de chantier
- Exploitation et management avec



RECRUTER DES JEUNES EN ALTERNANCE

du CAP au BAC+6 dans les métiers du transport et de la logistique :

- Conduite
- Mécanique
- Exploitation
- Management



BÉNÉFICIER D'UNE PÉDAGOGIE ET D'OUTILS DE FORMATION INNOVANTS

- La réalité virtuelle en appui de nos formations
- La prise en compte de la transition énergétique dans nos formations supérieures
- Des parcours complets BAC+2 et BAC+3 en 100 % distanciel ou e-learning



Des formations pour aller loin

Ammann

La durabilité, alliée à l'efficacité opérationnelle

Entreprise familiale suisse fondée en 1869, Ammann est spécialisée dans la fourniture de postes d'enrobage, de machines et de services pour l'industrie de la construction, avec une expertise particulière dans la construction routière et les infrastructures de transport.

Sa gamme de produits comprend des postes d'enrobage, des centrales à béton, des équipements légers tels que des pilonneuses et des plaques vibrantes, ainsi que des compacteurs de sol et d'enrobés, et les finisseurs ABG.



L'ADN d'Ammann repose sur une tradition familiale de plus de 150 ans, combinée à une forte orientation vers l'innovation et la satisfaction client. « L'entreprise met l'accent sur la durabilité, en développant des solutions qui réduisent la consommation d'énergie et les émissions, tout en améliorant l'efficacité opérationnelle », explique Andréas Hactergal directeur d'Ammann France. Les machines Ammann sont construites avec des composants durables qui prolongent leur durée de vie, ce qui permet une fois de plus de tirer le meilleur parti des ressources utilisées pour les fabriquer. Leur ingénierie de pointe réduit également l'usure qui peut résulter de machines moins efficaces. Cette approche, alliée à une présence internationale et à une compréhension approfondie des besoins locaux, distingue l'entreprise sur le marché. L'entreprise adapte également sa production aux spécificités de chaque région grâce à ses usines en Chine, en Inde, en Europe, aux États-Unis et en Amérique du Sud, garantissant ainsi une fabrication optimisée pour répondre aux exigences locales. En parallèle, son vaste réseau de distribution permet d'être au plus près des clients et de répondre avec réactivité à leurs besoins spécifiques.

Renforcer sa position sur le marché

Avec l'acquisition de la gamme de finisseurs ABG de Volvo Construction Equipment, Ammann renforce sa position sur le marché en offrant désormais une gamme complète de solutions pour la construction routière. Ce rachat permet à Ammann de maîtriser l'ensemble du processus, depuis la fabrication de l'enrobé jusqu'à sa mise en œuvre et son compactage, consolidant ainsi sa présence dans chaque étape clé de la construction des infrastructures routières. « L'intégration de technologies avancées dans nos machines et services, dans le but de faciliter le travail des opérateurs, est un axe de développement majeur d'Ammann », précise Andréas Hactergal. La transaction comprend le transfert des sites de Volvo CE à Linyi (Chine) et à Bangalore (Inde), ainsi que de l'usine ABG de Volvo CE à Hamelin (Allemagne). Les finisseurs et les tables ABG continueront d'être produits à l'usine de Hamelin. Les sites de production d'Mehsana (Inde) et de Suzhou (Chine) seront également une source de production dans un avenir proche.

Leviers de croissance

Ancrée dans une logique d'innovation et tournée vers l'avenir, l'entreprise s'engage à améliorer constamment l'efficacité et la durabilité de ses produits. Ammann s'est, notamment, efforcé d'apporter des améliorations durables à l'ensemble de sa gamme de produits par le biais de l'initiative ECOdrop, qui consiste à maximiser l'efficacité du moteur, permettant de réduire à la fois les émissions et les coûts de carburant, et qui relève de l'initiative eMission. Grâce à l'ECOdrop, le compacteur de sol Ammann ARS 70 a, par exemple, enregistré une réduction de 22 % de réduction de la consommation de carburant, de 26 % de l'huile hydraulique



nécessaire et 10 % du fluide nécessaire au système vibratoire.

« La durabilité est au cœur de notre stratégie notamment dans les installations avec l'utilisation de matériaux recyclés ou de carburants alternatifs et avec le développement de matériels électriques », indique Andréas Hactergal. L'intégration de la gamme de finisseurs ABG vient également finaliser la transition environnementale tout en accroissant l'efficacité de l'entreprise, au service de ses clients.

AMMANN

AUCUN COMPROMIS SUR LA PUISSANCE OU LA PRODUCTIVITÉ
- CHOISISSEZ L'ÉLECTRIQUE DÈS AUJOURD'HUI !



ÉLECTRIFIEZ VOTRE CHANTIER À PLEINE PUISSANCE !



UN ÉQUIPEMENT ÉLECTRIQUE RÉVOLUTIONNAIRE :

- **Pilonneuse eATR** : Libérez la force de compactage, rivalisant avec son homologue à essence !
- **Plaque vibrante eAPF** : Des performances impressionnantes, égalant la puissance des machines à essence traditionnelles !
- **Compacteur tandem léger eARX** : Voyez grand et vert ! Entièrement électrique, 8+ heures de fonctionnement non-stop sans recharge !
- **Mini pelle eAMX** : La révolution verte pour la construction !

Travaillez malin et respectez l'environnement avec les machines électriques!

Capitole Finance-Tofinso : 55 ans d'excellence au service du financement professionnel

Amandine Bodin, Directrice Commerciale du Pôle Équipement chez Capitole Finance-Tofinso, partage les clés de la stratégie de l'entreprise. Avec des solutions innovantes, une digitalisation poussée et un engagement fort pour des équipements durables, LIZequip, marque phare de Capitole Finance, se positionne comme un partenaire incontournable pour les professionnels.



Pouvez-vous nous présenter les principales missions de Capitole Finance et comment elles se traduisent dans votre offre de services ?

Capitole Finance-Tofinso propose des solutions de financement sur mesure pour soutenir la compétitivité et la croissance des entreprises. Grâce à une présence nationale et une offre diversifiée, nous répondons aux besoins spécifiques des secteurs comme l'industrie, le transport ou les travaux publics. Nos solutions de Crédit-Bail Mobilier et de Location Financière sont optimisées pour s'adapter aux enjeux actuels. Nous avons également développé des schémas contractuels innovants, facilitant des partenariats variés et efficaces. Par exemple, nous réfléchissons aujourd'hui avec les réseaux de distribution pour développer des vendors program.

Quels sont les outils et initiatives déployés par Capitole Finance pour améliorer l'expérience et la satisfaction de vos clients ?

Pour concilier réactivité et efficacité, Capitole Finance investit dans des outils digitaux de pointe pour offrir à nos clients et partenaires une expérience optimale. Parmi ces innovations, des solutions d'open banking, des systèmes de lutte anti-fraude et un espace client interactif renforcent l'autonomie et la sécurité. Nos interfaces connectées via API offrent une grande flexibilité et s'intègrent parfaitement aux besoins des partenaires. Nous plaçons également la proximité au cœur de notre démarche, avec un accompagnement sur mesure et des retours clients réguliers pour une amélioration continue.

Quelles sont les initiatives prévues pour renforcer la notoriété et la visibilité de LIZequip, notamment en ce qui concerne le développement du nouveau site web ?

En 2025, nous lançons notre nouveau site web, www.lizequip.fr, conçu comme un outil de réassurance et de découverte. Il mettra en lumière notre expertise et proposera une navigation intuitive, permettant à nos clients et partenaires d'accéder facilement à nos solutions. Ce site est pensé pour inspirer confiance et démontrer notre capacité à accompagner efficacement les professionnels dans leurs défis.

Comment Capitole Finance-Tofinso encourage-t-elle la transition vers des équipements plus durables et à faible impact environnemental dans ses solutions de financement ?

Nous intégrons les critères environnementaux au cœur de notre Politique de Risques, soutenant ainsi des investissements durables. La valorisation des matériels éco-responsables et notre accompagnement dans la transition énergétique permettent à nos clients d'accéder à des solutions financières adaptées à des équipements à faible impact. De plus, notre candidature à la labellisation ECOVADIS reflète notre engagement dans cette voie.

Comment conciliez-vous durabilité et rentabilité dans vos partenariats pour répondre aux attentes des clients et aux enjeux environnementaux actuels ?

Nos partenariats reposent sur une approche équilibrée entre performance économique et impact durable. En favorisant des collaborations à long terme, nous assurons une stabilité financière tout en participant activement aux initiatives environnementales. Nos échanges réguliers lors de salons professionnels enrichissent notre vision et nos pratiques en matière de durabilité.



CAPITOLE FINANCE - TOFINSO

LIZequip

**VOS GRANDS
PROJETS
COMMENCENT ICI**

**PRÉSERVEZ VOTRE TRÉSORERIE
GRÂCE AU FINANCEMENT LOCATIF**

→ **CRÉDIT-BAIL MOBILIER**



BÂTIMENT



**MANUTENTION
ET LEVAGE**

→ **LOCATION FINANCIÈRE**



**VÉHICULE
UTILITAIRE**



www.lizequip.fr



05 62 13 15 23



lizequip@capitole-finance.fr

LIZequip est une marque de Capitoles Finance-Tofinso, filiale à 100% de la Caisse d'Épargne de Midi-Pyrénées, spécialiste du financement depuis plus de 50 ans, elle accompagne les entreprises dans la réalisation de leur projet d'investissement. Capitoles Finance-Tofinso est un établissement de crédit n°14648, S.A. à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 32 293 310 euros, n° ORIAS : 08040602, RCS Toulouse 433 952 918. Siège social : 2839 La Lauragaise, 31670 LABÈGE. Crédits photos : Adobe Stock, image générée par une IA.

*Sous réserve d'acceptation de votre dossier par Capitoles Finance-Tofinso.

Mutualease, un acteur du financement locatif dynamique et multi-sectoriel

Forte de son expertise et de sa proximité avec ses clients et partenaires, Mutualease capitalise sur un réseau solide. Grâce à ses solutions financières sur-mesure, adaptées aux besoins spécifiques de chaque client, l'entreprise se positionne comme un acteur agile et innovant.

En 2024, elle renforce sa part de marché et confirme son rôle de partenaire financier incontournable pour les professionnels du secteur.

Créée en juillet 2024, la marque Mutualease est le fruit du rapprochement entre les équipes commerciales de CCLS et de BAIL ACTEA, filiales de Crédit Mutuel Alliance Fédérale, qui ont mis leurs forces en commun sous la même bannière pour devenir le leader du financement locatif. Dotée d'une solide expertise de 60 ans sur le marché du leasing, la société couvre des domaines aussi variés que la construction, le BTP, le levage, le transport et la manutention. Grâce à ses agences de proximité, elle dispose d'équipes dédiées à chacun de ces marchés. « *Nous sommes partenaires des constructeurs, concessionnaires et distributeurs et nous les aidons à financer leurs ventes* », résume Eric Solignac, Directeur Commercial Adjoint de Mutualease. S'appuyant sur ses 20 implantations régionales, Mutualease renforce sa position sur le marché et optimise son maillage territorial pour être au plus près de ses clients et partenaires.

Solutions de financement automatisées ou sur-mesure

Mutualease propose une large gamme de solutions de financements locatifs, allant de la gestion automatisée et intégrée, pour accompagner les gros volumes de contrats, aux offres sur-mesure, adaptées aux projets unitaires. L'organisme réalise 1,9 Mds€ de nouveaux financements chaque année, pour le compte de 145 000 clients et met en place près de 250 nouveaux contrats chaque jour. La proximité et la relation humaine avec ses partenaires et ses clients sont au cœur de l'ADN du groupe. « *Nos experts accompagnent les acteurs au travers de toutes les grandes évolutions de leurs marchés, depuis ces dernières années, qu'elles soient économiques, écologiques ou technologiques. Notre ambition est de les suivre dans la durée* », explique Laurence Davenel, Directrice commerciale chez Mutualease.

Bénéficiant d'un parcours 100% digital, ces offres de financement s'accompagnent de services et incluent, pour la plupart des équipements acquis ou loués, un contrat de maintenance. La durée du financement est adaptée au cycle de vie du produit. Mutualease finance également les matériels d'occasion, de plus en plus demandés par les professionnels. Le groupe démontre sa capacité d'innovation en développant des produits financiers spécifiques aux matériels électriques et à la transition énergétique. Mutualease vient, notamment, de lancer une offre dédiée aux matériels en rétrofit, pour le secteur du transport. « *Conscients des enjeux RSE portés par nos partenaires, nous adaptons nos offres de financement aux matériels moins énergivores et nous les soutenons dans la transition des engins motorisés vers les énergies vertes* », ajoute la directrice.

Leader sur le marché du levage grâce à une forte expertise terrain

Alors que le secteur du levage affiche une croissance soutenue au deuxième trimestre 2024, avec une progression de 15 % du chiffre d'affaires par rapport à l'an dernier, Mutualease s'illustre par sa maîtrise du marché et son adaptabilité. Elle dispose d'une agence spécialisée dans le levage, appuyée en région par les agences de proximité et pilotée par des équipes expertes dans cette typologie de matériels et de clients. Les offres de financement couvrent des matériels les plus légers aux plus lourds, telles que les grues. En 2023, Mutualease s'est imposée comme le premier leaser finançant des grues mobiles avec 40 nouveaux contrats sur ce segment particulier.





**DES SOLUTIONS DE
FINANCEMENT LOCATIF
ADAPTÉES À VOS ÉQUIPEMENTS
DE CONSTRUCTION - LEVAGE**

**DES AGENCES EN RÉGION
ET UNE AGENCE SPÉCIALISÉE
À VOTRE SERVICE**



UN PROJET ? UNE QUESTION ?

📍 17 bis place des Reflets
92988 Paris La Défense Cedex

✉ 01 46 14 63 43

☎ mutualease-equip@cmleasing.fr

🌐 www.mutualease-cml.com

■ **NOS ATOUTS**

Résolument humain

Un accompagnement attentif et efficace par une équipe dédiée pour vous apporter des réponses claires et rapides.

Résolument expert

Une réelle connaissance des exigences de votre secteur d'activité.

Résolument simple

Une maîtrise parfaite des solutions de financement locatif et des outils efficaces pour développer votre activité.

CNSE-DAUDIN, une filiale du groupe GSCM

Une entreprise à l'écoute des professionnels

Le spécialiste des bases vie CNSE-DAUDIN déploie, depuis 2024, une stratégie d'innovation par l'usage qui lui permet de répondre aux besoins de ses clients et de coller au plus près du marché et de ses évolutions.



Leader du marché des bases vie, avec plus de 40 % de parts de marché, CNSE produit entre 850 et 950 bases vie par an sur son site de Taponas (69), près de Lyon. En parallèle de ces activités, DAUDIN, historiquement fabricant de remorques à Orléans, s'affirme sur le segment premium des bases-vie. L'entreprise a vocation à rester numéro 1 sur ce segment, avec des produits robustes et esthétiques. « Nous mettons les bouchées double pour passer de 200 à 400 bases vie produites par an », annonce Mikaël Leclère.

CNSE-DAUDIN s'adresse aussi bien aux loueurs, qu'aux revendeurs, qu'aux utilisateurs finaux, dans les secteurs des Travaux Publics, de l'événementiel, du bâtiment et de la décontamination. Positionnés sur un marché de milieu de gamme, les solutions proposées par CNSE s'adaptent aux différents besoins des clients qui veulent agencer leurs bases vie, qu'il s'agisse de matériels roulants ou de solutions Ampliroll (berce), très en vogue ces dernières années. « Il y a un véritable engouement pour ce type de produits, dont la part de commande progresse depuis 2 à 3 ans », observe Mikaël Leclère, directeur général de CNSE-DAUDIN. L'ensemble des solutions répondent aux normes de la CAR-SAT et sont subventionnées à hauteur

de 50 % à l'achat pour les entreprises de moins de 50 salariés. « Notre dernier prototype est un container de type sécurité, monté sur berce Ampliroll, tout équipé pour les collaborateurs de chantier », précise le directeur.

Une logique d'innovation par l'usage

Depuis janvier 2024, CNSE-DAUDIN a initié une démarche d'innovation par l'usage, dans le but de développer des solutions utiles aux collaborateurs des chantiers. L'entreprise dispose de son propre bureau d'études qui représente 8 à 9 % de ses effectifs, avec une orientation très opérationnelle. « Les besoins sur le terrain nous sont remontés et nous travaillons à partir de ces informations », explique Mikaël Leclère. Les principaux besoins identifiés sont le gain de place, la modularité et l'autonomie, sur des chantiers où le raccordement en eau et électricité reste difficile. « Depuis 3 ans, nous axons nos innovations sur l'autonomie énergétique par l'intégration d'un écosystème solaire – panneaux solaires, batteries, etc. Nous sommes passés de 5 % à 35 % des volumes annuels vendus sur ce type de produits », ajoute le directeur.



Nos axes d'innovation seront guidés par la simplification de la gestion et de l'entretien des bases vie, facilitant ainsi le travail des chefs d'équipe, conducteurs de travaux et responsables de matériel. Également les avancées technologiques que nous souhaitons intégrer auront

l'économie et l'écologie en ligne de mire, pour nos clients mais aussi pour nos usines.

Rester avant-gardistes sur le marché

L'explosion des ventes après la pandémie – jusqu'à 2 000 bases vie vendues en 2022 – a peu à peu laissé place à l'acalmie. La mauvaise conjoncture du BTP et le durcissement du marché bancaire, avec la hausse des taux d'intérêt, ont eu un impact sur les ventes des entreprises du secteur. CNSE-Daudin a perdu 30 % de ses volumes mais retrouvé une stabilité depuis 2023. Sa vitesse de croisière désormais trouvée, l'entreprise aspire à la croissance sur le marché du TP et vise à renforcer ses axes commerciaux et industriels. « Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 22 M€ en 2024 et nous nous sommes fixé un objectif de progression de 1,5 M€ en 2025, ainsi qu'une croissance de 2 % à 3 % par an d'ici 2026 », annonce le directeur dont l'ambition est de continuer sur ces taux de croissance pendant les 5 prochaines années. Pour y parvenir, l'entreprise mise sur son segment premium DAUDIN, ainsi que sur ses capacités industrielles et commerciales opérationnelles « En étant plus proches de nos clients mais aussi des organisations de prévention de la sécurité, des collaborateurs sur les chantiers et des fédérations, nous resterons avant-gardistes sur les solutions », assure Mikaël Leclère.





LES 2 RÉFÉRENCES FRANÇAISES
DES BASES VIE DE CHANTIER



Des espaces de vie adaptés à l'accueil
de vos collaborateurs, alliant **confort, autonomie et**
respect de l'environnement



Vos 2 partenaires pour des chantiers réussis !



CNSE
69220 TAPONAS
Tél. : +33 (0)4 74 66 21 23
Site : www.cnse-france.com
e-mail : info@cnse-france.fr

Des entreprises de



DAUDIN
45370 CLERY SAINT ANDRÉ
Tél. : +33 (0)2 38 45 71 62
Site : www.daudin-constructeur.com
e-mail : contact@cnse-daudin.fr



CPI Salina

Un constructeur à l'écoute du terrain

Constructeur français de pompes industrielles et de chantier dont l'activité régionale est basée à Chanteloup-Les-Vignes, CPI-SALINA associe ses compétences hydrauliques à des partenaires de renommée internationale (PRORIL, BBA, CHESTERTON). L'entreprise conçoit et réalise des solutions techniques sur mesure, adaptées aux besoins spécifiques de chaque client, et dotées de moteurs électriques, thermiques ou pneumatiques.



PME française créée 1938, CPI-SALINA, constructeur de pompes industrielles et de chantier, ainsi que d'accessoires de pompage (tuyaux de raccordements, coffrets électriques, etc.), a fait de la proximité avec ses clients loueurs, son cheval de bataille. « Nous sommes une PME agile, à l'écoute du marché et de nos clients, et nous faisons évoluer notre offre et nos matériels en fonction de leurs besoins et de leurs remarques », explique Mathieu Coulier, directeur commercial et marketing de CPI-SALINA. Le constructeur a identifié deux priorités du marché : la décarbonation et l'accès à une offre globale, déclinée dans une large gamme de produits et de services. Pour répondre à ces attentes, CPI-SALINA propose, d'une part, une gamme de pompes à moteurs électriques et des plaques de roulage en plastique recyclé, éco-responsable. D'autre part, elle a étoffé sa gamme d'accessoires de chantier, en y ajoutant de nouvelles plaques de roulage et protections des sols. « Notre équipe R&D développe en fonction des retours du terrain,

dans une logique d'innovation pragmatique », complète le directeur. Ces innovations répondent aussi à une exigence d'ergonomie et de simplicité d'utilisation pour les opérateurs.

Une décarbonation progressive

CPI-SALINA a candidaté au Grand Prix Matériels 2025 pour sa pompe SLII électrique, dotée d'un variateur de vitesse, récemment lancée. « Il s'agit d'une évolution de produit qui était attendue sur le marché », indique Mathieu Coulier. Fonctionnant historiquement au diesel, la pompe SLIII électrique s'inscrit ainsi dans une nouvelle génération de matériels à énergie décarbonée, très demandée sur les chantiers de construction « verts », vertueux pour l'environnement et les hommes. Le variateur de vitesse permet de faire alterner facilement et en souplesse le régime moteur de la pompe qui conserve, par ailleurs les mêmes propriétés que la SLIII diesel, à savoir, une robustesse adaptée aux chantiers, notamment au pompage de boues lourdes et abrasives chargées en solides, coulis de ciment, lait de chaux et bentonites. « Notre objectif est de concevoir des solutions décarbonées sans, pour autant, changer les habitudes des utilisateurs », souligne le directeur.

Objectif de croissance

En croissance sur le marché français, CPI-SALINA veut élargir son réseau de distributeurs et de loueurs sur le territoire. Afin d'accroître sa capacité de réactivité, de raccourcir les délais de livraison et de saisir les opportu-

nités, l'entreprise a renforcé son stock de pièces détachées. Elle a également procédé à la refonte de son site Internet pour améliorer les fonctionnalités et l'expérience utilisateur des visiteurs. Le nouveau site proposera des fiches techniques sur les produits de la marque, mais également des tutoriels vidéo pour expliquer leur fonctionnement. Ce chantier numérique, qui s'achèvera au premier semestre 2025, est la première pierre d'une stratégie de développement à l'échelle nationale.





CPI-SALINA®
Constructeur Français de Pompes

POMPES DE CHANTIER



Moteur électrique à batterie Honda eGX
Idéale pour décarbonner les chantiers !



CPI-SALINA
ZAC des Cettons
9 Rue Panhard & Levassor 78570 CHANTELOUP-LES-VIGNES
Tél. : +33 (0)1 39 70 84 50
www.cpi-salina.fr - www.prorilpompes.fr

CVIM

L'art du sur-mesure : savoir-faire d'un carrossier constructeur

CVIM se distingue par son expertise en porte-engins et en levage. Spécialisée dans le sur-mesure pour les professionnels du transport et du BTP, c'est grâce à des process rigoureux, une écoute active du terrain et une innovation constante, que CVIM s'impose comme un partenaire de confiance pour relever les défis d'aujourd'hui et de demain.



Comment CVIM adapte-t-il ses équipements aux besoins spécifiques des transporteurs et des loueurs de matériel BTP ?

Parce que chaque transport se veut nécessairement différent, il est primordial que chacune de nos solutions soit pensée sur-mesure. Tout commence par une écoute attentive des exigences du terrain pour concevoir des carrosseries robustes, modulables, durables et parfaitement adaptées. Nos solutions intègrent des matériaux résistants et des fonctionnalités innovantes, comme notre système d'automatisation des rampes, pour améliorer l'efficacité et la sécurité des opérations. Nous assurons également un suivi personnalisé et proposons des services de maintenance performants afin de maximiser la durée de vie et la fiabilité de nos équipements.

Quelles innovations récentes simplifient la vie des professionnels ?

Avant tout, nous avons à cœur d'allier tradition et modernité. Lors du dernier

salon JDL, nous avons eu le plaisir de présenter la nouvelle grue « Albertville Dépannage ». Conçue pour répondre aux besoins spécifiques des opérations de porte-engins, elle offre un tonnage optimisé et une maniabilité pensée pour faciliter les levages sur des chantiers exigeants. Par ailleurs, nous avons dévoilé un système simplifié de suivi en temps réel, qui permet à nos équipes et aux conducteurs de visualiser instantanément l'état de leurs équipements. Cette technologie, développée en étroite collaboration avec nos clients, vise à rendre la gestion de vos opérations encore plus intuitive et sécurisée.

Comment la rigueur de vos process, illustrée par la mise en place d'un système certifié, témoigne-t-elle de votre expertise ?

Chez CVIM, notre histoire se construit sur l'exigence d'une qualité sans compromis. La mise en place de processus millimétrés, qui nous a conduits à obtenir la certification ISO 9001:2015, est le reflet de notre volonté de toujours

placer le client au cœur de nos préoccupations. Cette démarche n'est pas une simple formalité : elle symbolise le travail quotidien de nos équipes, la passion transmise à chaque nouveau projet et l'engagement à offrir des produits et services qui vous accompagnent durablement. Pour nous, cette certification incarne l'excellence opérationnelle et la rigueur qui font notre fierté depuis ces dix dernières années.

Quels sont vos projets pour renforcer votre engagement en matière de décarbonisation de l'industrie ?

La transition écologique est au cœur de notre réflexion. Nous travaillons activement à réduire l'empreinte carbone de nos fabrications en utilisant des matériaux légers et recyclables, et en optimisant nos process de production pour limiter les déchets et la consommation d'énergie. Nos développements récents incluent des carrosseries spécialement conçues pour les véhicules électriques, ainsi que des équipements visant à améliorer l'efficacité énergétique sur le terrain.

Nos infrastructures évoluent également, avec l'intégration de panneaux solaires, d'une isolation renforcée et de systèmes de régulation thermique sur nos lignes de production. Ces initiatives concrètes témoignent de notre engagement à allier performance opérationnelle et responsabilité environnementale.



TEPEMATIC

PORTEUR



SEMI-REMORQUE SEMIMATIC



TRAILERMATIC

REMORQUE



« Votre partenaire qualité qui tient la route. »

ENYGEA

Un spécialiste de l'hygiène qui propose des matériels et services innovants

Fondée en 2007 par Hervé Montagne, ENYGEA est une ETI indépendante, experte en solutions d'hygiène mobiles et temporaires. Elle répond aux besoins des entreprises du BTP, de l'événementiel, de l'industrie ainsi qu'aux attentes des collectivités. Avec pour mission de rendre l'hygiène « accessible partout et pour tous », l'entreprise décline sa stratégie RSE sur l'ensemble de ses services et activités.



Frédéric Peyronnet,
Directeur des Ventes - Sanitaires France



Nicolas Volpato,
Directeur Opérationnel et QHSE

Présente dans 7 pays, ENYGEA poursuit son déploiement en Europe et au Canada. Le groupe a développé une large gamme de services accompagnant la location de matériels. « *La crise sanitaire a profondément transformé notre métier. Chaque produit que nous commercialisons (cabines, lave-mains, douche, urinoir, ...) l'est avec des solutions complètes. Ainsi le service hebdomadaire d'entretien et vidange complet, est forcément associé à la cabine, dans le respect des normes EN 16194, ISO 9001 et 14001* », affirme Frédéric Peyronnet, directeur des ventes sanitaire France Enygea.

Alors qu'en matière d'hygiène sur le lieu de travail, la France reste le mauvais élève de l'Europe (moins de 42 % des chantiers sont équipés en sanitaires), l'entreprise met l'accent sur la pédagogie auprès des acteurs du BTP, des majors aux TPE-PME. Elle porte une attention soutenue à la formation de ses collaborateurs afin qu'ils puissent expliquer le fonctionnement du matériel aux clients et qu'ils maîtrisent parfaitement le contexte réglementaire du marché. « *La formation est au cœur de notre performance* », soutient Nicolas Volpato, directeur opérationnel et QHSE d'ENYGEA. Le groupe s'appuie également sur son maillage territorial - il compte plus de 50 implantations en France - qui lui permet d'être réactif et proche de ses clients.

Logique de diversification

À l'écoute des évolutions de son marché, ENYGEA a lancé la gamme City, dont les toilettes publiques mobiles adaptées aux centres urbains, y compris les parcs

et marchés, répondent aux besoins des collectivités. Cette nouvelle gamme s'inscrit dans la stratégie de diversification de l'entreprise qui s'illustre, par ailleurs, par le développement de cabines de chantier toilettes sèches, ou encore, de cabines autonomes pour les familles, où il est possible de changer son bébé, conformes aux normes européennes PMR et 100 % made in France.

L'intégration de la filiale Swittec, en 2023, a marqué un tournant pour ENYGEA dans la proposition de solutions d'hygiène innovantes et made in France. « *Ce que nous ne trouvons pas sur le marché, nous le fabriquons* », résume Frédéric Peyronnet. Une cellule R&D opère au sein de l'usine Swittec des Hauts-de-France, pour élargir le champ d'activités de l'entreprise. Elle a, notamment, mis au point des cabines de chantier chauffées, distribuant une eau tempérée.

La marque Bases Clean, portée par WC Loc, propose le nettoyage des bases-vie de chantiers et industrielles, et vient ajouter une corde à son arc.

L'innovation comme moteur de croissance

La société Waterlab services, experte dans la gestion de l'eau et des effluents ouvre, quant à elle, un chantier d'avenir sur la mise à disposition d'eau potable et l'autonomie des bases-vie, dans des lieux où le raccordement aux eaux usées est impossible. Par ailleurs, ENYGEA est devenu un acteur majeur des toilettes sèches de chantier et propose la valorisation de l'urine en biofer-

tilisant pour une agriculture plus saine, en partenariat avec la start-up Toopi organics. Ces innovations portent la croissance de l'entreprise qui aspire, en 2025, au travers de sa marque de référence WC Loc, à se renforcer sur le marché de l'industrie et à développer sa palette de services de nettoyage et désinfection sous la marque Bases Clean, sur l'ensemble du territoire. Après une année 2024 olympique qui a fortement mobilisé Enygea et ses filiales Happee services, Waterlab Services et MOOV&COOK, 2025 ouvre de nouvelles perspectives.

Déploiement d'une stratégie RSE

Sponsor de la course Urgent Run de Paris, qui se tient à l'occasion de la journée mondiale des toilettes et dont l'objectif est de collecter des fonds pour soutenir des projets de sanitisation en Afrique et dans les zones reculées du monde, ENYGEA poursuit son engagement dans une stratégie RSE à grande échelle. Engagé dans les enjeux de la transition énergétique, le groupe s'oriente vers des solutions de mobilité et d'équipements respectueux de l'environnement (véhicules gaz, véhicules électriques, panneaux solaires sur les matériels et infrastructures, verdissement du parc immobilier...). En outre, il fait partie des rares acteurs à intégrer la totalité de ses prestations.

« *Tous les services sont réalisés par nos salariés, embauchés en CDI, sur des véhicules agencés par ENYGEA qui reste le seul et unique interlocuteur de nos clients* », rappelle Frédéric Peyronnet. Un choix d'organisation qui valorise l'employabilité et les compétences des salariés. « *La dimension humaine est une valeur forte du groupe* », indique le directeur. Un pari payant pour l'entreprise qui a su attirer et fidéliser ses salariés dans la durée.

Et qui prendra encore de l'ampleur : le groupe souhaite dépasser les frontières de ses pays en lançant sa communauté RSE internationale dès 2025, transverse aux 7 pays.

enygea

Groupe expert en hygiène mobile

Les filiales du groupe **enygea**

VOS PARTENAIRES HYGIÈNE POUR VOS CHANTIERS



wcloc

GÈRE VOS PRESTATIONS DE SANITAIRES MOBILES

WC Loc, expert en hygiène mobile, répond à vos besoins les plus pressants : il vous livre, installe, nettoie, ravitaille en consommables, désinfecte et vidange vos toilettes, lave-mains et douches mobiles.

0 800 942 442 | wcloc.com



BASES CLEAN un service **wcloc**

APPORTE LA PROPRETÉ POUR VOS COMPAGNONS

Le service BASES CLEAN par WC Loc assure l'entretien de vos bases-vie pour vos compagnons : nettoyage et désinfection des sanitaires, salles de travail, réfectoires, vestiaires de vos cantonnements et roulottes ne seront plus délaissés.

0 800 940 707 | basesclean.com



waterlab
services

VOUS AMÈNE L'EAU SUR VOS CHANTIERS

Waterlab Services intervient sur vos sites pour la création de réseaux d'eau éphémères, pour le stockage des eaux usées, pour la désinfection et le maintien de la qualité des réseaux d'eau potable, et pour la mise en place de citernes souples DECI.

03 62 26 34 34 | waterlab-services.com



**MOOV
&
COOK**

LA SOLUTION RESTAURATION TEMPORAIRE POUR VOS ÉQUIPES

MOOV&COOK est le spécialiste de la location de cuisines temporaires et du matériel associé, pour les professionnels. Pour vos travaux, événements ou besoins ponctuels, nous vous proposons des solutions mobiles sur mesure. Cuisines équipées, matériel de qualité, service personnalisé : tout pour répondre à vos exigences.

04 74 82 62 70 | contact@moovandcook.com

Haulotte : Des solutions d'élévation pour des chantiers toujours plus performants

Leader mondial des matériels d'élévation, Haulotte se démarque par son innovation, son engagement pour la sécurité et le développement durable, offrant des solutions sur mesure pour les professionnels.



Quelles sont les principales innovations de votre nouvelle nacelle articulée tout-terrain HA20 RTJ ?

La HA20 RTJ est une nacelle conçue pour relever les défis des terrains les plus exigeants. Grâce à ses 4 roues motrices, son essieu oscillant et son déport de 11,9 m, elle garantit une maniabilité exceptionnelle et un accès optimal aux zones de travail complexes. Avec l'option Haulotte Extra Reach, la capacité de charge atteint 350 kg, permettant de transporter plus de matériel et de travailler sur des sols inclinés jusqu'à 6°.

Elle est également équipée de dispositifs de sécurité avancés comme l'ActivShield Bar, qui protège l'opérateur en cas d'écrasement, et le système ActivLighting System, qui améliore la visibilité avec 10 projecteurs LED. Ces innovations, associées à une architecture hydraulique performante, assurent productivité et sécurité dans toutes les conditions.

Comment la refonte de vos sites web améliore-t-elle l'expérience client et l'accès aux informations ?

La refonte globale des sites web de Haulotte a été pensée pour simplifier et

enrichir l'expérience utilisateur. Accessible depuis tous les supports, le site corporate offre une vue d'ensemble sur l'entreprise, ses valeurs et ses actualités, tandis que les 20 sites filiales fournissent des informations adaptées aux marchés locaux et en langue locale.

Cette approche garantit une navigation fluide et un accès rapide aux informations essentielles, qu'il s'agisse de découvrir nos produits ou de localiser un distributeur. En rendant nos ressources plus accessibles, nous renforçons l'accompagnement client à chaque étape, de la sélection d'un produit jusqu'à l'après-vente.

Quelles actions avez-vous mises en place lors de la Semaine du Développement Durable et comment s'intègrent-elles dans votre stratégie RSE ?

Durant la Semaine du Développement Durable, Haulotte a mobilisé ses équipes autour d'initiatives variées pour promouvoir des pratiques plus responsables. Ces actions incluent des formations sur l'empreinte carbone via la Haulotte Academy (plateforme de e-learning), des ateliers interactifs comme un escape game sur la con-

sommation énergétique et un challenge de covoiturage pour réduire l'empreinte écologique des collaborateurs.

Nous avons également mis en place une Gratifieria, permettant de récolter des vêtements pour la Croix-Rouge dans une démarche d'économie circulaire. Ces initiatives reflètent notre volonté de sensibiliser nos collaborateurs tout en inscrivant la durabilité au cœur de nos activités.

Quels enseignements tirez-vous de vos expériences de décarbonation des chantiers avec Equans ?

Depuis mai 2024, une expérimentation inédite menée par Haulotte, et Equans, filiale de Bouygues, a permis de tester le ciseau HS18 E sur un chantier à Saint-Cyr-l'École. Cette innovation marque une étape vers la décarbonation des chantiers, un secteur responsable de 23 % des émissions de gaz à effet de serre en France.

Les 6 premiers mois de test se sont bien déroulés, les opérateurs ont salué la fiabilité et les performances de la nacelle, équivalentes à celles des engins thermiques. L'intérêt économique et écologique reste encore à confirmer et est grandement lié à l'évolution des infrastructures de recharge. Fort de ce constat, un Workshop avec les équipes d'EQUANS va avoir lieu lors du 1er trimestre pour répondre à ces questions économiques et écologiques. De plus, de nombreux freins réglementaires demeurent encore très présents et une harmonisation des normes est nécessaires pour le développement de cette technologie.

Haulotte 
LET'S DARE TOGETHER

NACELLE ARTICULÉE TOUT-TERRAIN ÉLECTRIQUE 16 m

IN
OUT

HA16 E >>>



100% électrique



Booster de productivité



Zéro émission



Prolongez vos cycles d'utilisation



Travaillez en toute sécurité



DLR Assur' : La Fédération DLR et le courtier d'assurance Howden s'associent pour offrir un nouveau service aux adhérents

Devant le constat de sollicitations de plus en plus fréquentes par ses membres sur les sujets d'assurance (accessibilité à l'assurance, poste de dépenses important, complexité, litiges commerciaux liés à des sinistres...), la Fédération DLR a noué un accord de partenariat, DLR Assur', avec le courtier d'assurance Howden France.

Des experts à l'écoute des adhérents

Dans ce cadre, Howden accompagne les membres de DLR au plus près de leurs besoins : une question, un conseil ? Leurs experts restent disponibles à tout moment pour les guider. Et pour aller encore plus loin, Howden leur propose un **bilan personnalisé et gratuit** pour garantir une protection optimale, comprenant notamment :

- Une cartographie des risques inhérents à leur activité et des recommandations sur les garanties à souscrire en priorité.
- Un audit de leurs polices d'assurances en cours afin d'identifier et combler les écarts de couverture, comparer les prix du marché et/ou challenger les termes et conditions en cours. Cet audit permettra de valider s'il est préférable de remettre en concurrence leurs contrats d'assurances ou si ces derniers sont en adéquation avec leurs besoins.

Des équipes sur l'intégralité du territoire

Courant 2024, Howden a mené un appel d'offres auprès de compagnies d'assurance pour sélectionner les meilleurs acteurs susceptibles d'accompagner les membres de DLR sur leurs assurances classiques : Flotte automobile, Bris de Machine, Dommages et Responsabilité Civile.

Howden a également développé des partenariats spécifiques sur des branches de risques souvent oubliés ou émergents comme le risque Cyber, la Fraude par usurpation d'identité, la Responsabilité Civile Environnementale ou la Responsabilité Personnelle du Dirigeant...

"Howden offre aux membres de DLR un accompagnement personnalisé pour une protection optimale face aux risques classiques et émergents."

Avec ces assureurs, grâce à la connaissance aigüe de Howden des métiers de DLR et travaillant avec certains adhérents de la Fédération, Howden a bâti **des garanties sur mesure**, englobant toutes les spécificités des professions de DLR. Comme l'a souhaité la Fédération DLR, l'ensemble de ces services sont accessibles à tous les membres quelle que soit leur taille. Enfin, Howden met à disposition des équipes sur l'intégralité du territoire national permettant ainsi la proximité indispensable à un accompagnement efficace des membres de DLR.

Pour bénéficier des services Howden DLR Assur', n'hésitez pas à solliciter nos experts dédiés :

Richard Deguettes, 06 80 81 32 14,
richard.deguettes@howdengroup.com
Sarah Chesneau, 06 42 40 62 91,
sarah.chesneau@howdengroup.com

Howden en quelques mots

- 1^{er} courtier d'assurance mondial non-américain
- 700 collaborateurs en France avec 17 implantations régionales
- Membre associé conseil de la Fédération DLR depuis 2012
- Membre de la commission DLR Halte aux vols

HOWDEN

DLR
ASSUR

HOWDEN

Le Courtier d'assurance partenaire de DLR

Spécialiste des entreprises des secteurs de la distribution, de la location, de la maintenance et des services pour les matériels destinés à la construction et à la manutention.

17 bureaux en France

Pour nous contacter

Richard Deguettes
Directeur Commercial Grands Comptes IARD
richard.deguettes@howdengroup.com

Sarah Chesneau
Chargée de Clientèle Grands Comptes IARD
sarah.chesneau@howdengroup.com



Hydrokit

L'expertise électro-hydraulique au service de vos performances

Spécialiste des solutions sur mesure hydrauliques et électro-hydrauliques, Hydrokit innove pour améliorer la sécurité, le confort et l'efficacité des opérateurs et des machines. Présent dans l'agriculture, les travaux publics, le maritime et l'industrie, Hydrokit s'engage à transformer les défis techniques en solutions concrètes et performantes.



Quelles sont les récentes innovations développées par Hydrokit pour améliorer la sécurité et l'efficacité des équipements professionnels ?

Les chantiers, avec leur circulation dense et leurs manœuvres complexes, représentent un véritable défi en matière de sécurité. Hydrokit répond à ces enjeux grâce à des technologies avancées, telles que :

- **Joystick Detect**, adaptable sur tout type de manipulateur. Cette innovation détecte le bon positionnement de la main du conducteur sur le manipulateur pour autoriser le mouvement.
- **Caméras intelligentes couplées à la détection de piétons**, pour prévenir les collisions entre piétons et d'un engin.
- **Systèmes de vision 360°**, couplé à une détection de piétons, offrant une vue panoramique complète autour de la machine pour avertir le chauffeur d'un piéton autour de la machine.
- **Systèmes de surveillance conducteur (DMS)**, capables de détecter des comportements dangereux : la fatigue, la

distracted, l'absence de ceinture ou utilisation du téléphone.

- **Kit alarme ceinture**, renforçant la vigilance des opérateurs via un bip sonore et gyrophare à l'extérieur de la machine. Ces dispositifs, conçus pour réduire les risques sur les chantiers, assurent une sécurité optimale et renforcent la fiabilité des équipements.

Comment l'expansion du réseau d'agences, notamment dans le sud-ouest, renforce-t-elle la proximité et la réactivité d'Hydrokit auprès de ses clients ?

Avec un réseau de 18 agences en France et 5 filiales à l'international, Hydrokit offre un service de proximité exceptionnel. L'ouverture récente d'une plateforme en Nouvelle-Aquitaine marque une nouvelle étape dans notre volonté de mieux accompagner nos clients.

Tous nos points de proximité peuvent s'appuyer sur un ensemble de services compétents : un bureau d'études hydraulique et électrique, un atelier de montage et de réparation pompes et moteurs hydrauliques, des centres d'assemblage de flexibles, ainsi qu'un site e-commerce. Grâce à ces services, nous garantissons des interventions rapides et des solutions sur mesure, que ce soit pour des conceptions innovantes, des montages sur site ou des réparations complexes.

Quels sont les avantages pour vos clients de la certification Build Center Danfoss obtenue par Hydrokit ?

La certification Build Center Danfoss

reflète l'expertise d'Hydrokit dans la conception et la personnalisation des radiocommandes, devenues incontournables dans de nombreuses applications. Ces outils offrent aux opérateurs un contrôle à distance précis et sécurisé, réduisant les risques d'accidents tout en améliorant leur confort de travail.

Cette reconnaissance nous permet de proposer deux gammes adaptées aux besoins spécifiques de nos clients :

- **Des modèles simples à boutons**, pour le pilotage de fonctions hydrauliques basiques.

- **Des consoles avancées Danfoss**, intégrant palettes et joysticks proportionnels, programmables pour des commandes complexes.

Notre nouveauté majeure réside dans une gamme de radiocommandes fonctionnant en 2.4 GHz, bien moins sensibles aux perturbations que les fréquences traditionnelles en 400-900 MHz. De plus, un nouvel écran couleur 4.3 pouces équipe désormais nos consoles Danfoss. Cet écran, entièrement programmable via Guide Plus+1, s'intègre parfaitement aux calculateurs et écrans Danfoss Power Solutions, offrant ainsi une expérience utilisateur fluide et une personnalisation maximale.

Avec cette combinaison d'innovations, Hydrokit renforce sa capacité à fournir des solutions robustes, intuitives et parfaitement adaptées aux exigences des chantiers modernes.



PREVEENEZ LES RISQUES SUR VOS CHANTIERS !



JOYSTICK DETECT

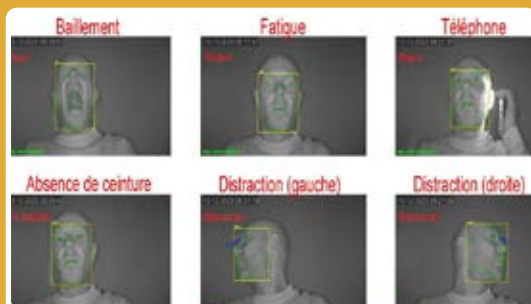
SÉCURITÉ : détecte la présence des mains du conducteur pour autoriser le mouvement

ERGONOMIE : aucune gêne occasionnée

PERSONNALISABLE : adaptable sur tout type de manipulateur de machine



NOS KITS ET SOLUTIONS



Caméra pour chauffeur (Intelligence Artificielle): **détection de fatigue, ceinture, téléphone**



Kit alarme ceinture



Système de vision 360°



Caméra combinée avec **détection de piétons**

IMER France : 60 ans d'excellence dans les équipements de construction

Depuis plus de six décennies, IMER France se positionne comme un acteur incontournable pour les professionnels du BTP, en proposant des matériels alliant innovation, performance et engagement durable.



Comment IMER France adapte-t-il ses produits aux besoins spécifiques des professionnels du BTP ?

Forte de 60 ans d'expérience, IMER France conçoit des équipements qui répondent précisément aux attentes des professionnels du BTP. Nous collaborons étroitement avec nos clients pour développer des solutions innovantes et personnalisées. Certaines de nos gammes, comme les bétonnières portées, incluent des options sur mesure telles que des peintures personnalisées ou des carrossages spécifiques, pour s'adapter aux exigences les plus pointues.

IMER s'engage également à garantir la fiabilité et la longévité de ses équipements grâce à un service après-vente performant, des conseils techniques et une disponibilité optimale des pièces détachées.

Quelles sont les dernières innovations présentées par IMER France pour améliorer l'efficacité sur les chantiers ?

IMER France se distingue par des solutions innovantes conçues pour accroître la productivité tout en répondant aux normes de sécurité les plus strictes :

- **Le SPEEDCAST** : Cet engin mobile offre une distribution rapide et sécurisée de béton, même dans les espaces confinés ou difficiles d'accès. Grâce à sa maniabilité extrême et son utilisation intuitive, il réduit



le temps de travail tout en améliorant la précision.

- **La GERRIS 800** : Ce bras de distribution sur chenilles compact et radiocommandé assure une couverture optimale dans des espaces réduits ou avec des hauteurs limitées, grâce à sa flexibilité et sa motorisation sans émissions.

- **Le kit de levage pour treuils sur potence** : Cet outil breveté facilite la manipulation sécurisée des treuils, réduit les efforts physiques et accroît la productivité, tout en minimisant les risques d'accidents sur les chantiers.

Ces innovations illustrent notre engagement à fournir des équipements performants, pratiques et adaptés aux réalités des chantiers.

Comment l'obtention de la certification ISO 14001 reflète-t-elle l'engagement environnemental d'IMER France ?

La certification ISO 14001 est le symbole de notre engagement environnemental. Elle nous permet de structurer nos efforts pour réduire les déchets, prévenir les pollutions et intégrer des pratiques éco-

responsables dans toutes nos activités.

En allant au-delà des exigences réglementaires, cette certification renforce notre transparence et notre fiabilité, répondant ainsi aux attentes croissantes de nos clients en matière de RSE. Elle témoigne de notre volonté de concilier performance industrielle et respect de l'environnement.



Quels services après-vente proposez-vous pour assurer la longévité et la performance des équipements IMER ?

IMER France déploie un service après-vente de proximité pour garantir la durabilité de ses équipements avec un atelier central de 1 000 m² à Vif (38). Nous offrons des interventions rapides grâce à des fourgons itinérants et un Centre Technique IMER GRAND OUEST à Châteaubourg (35). En collaboration avec des partenaires indépendants partout en France, nous assurons une maintenance et une réparation optimales pour nos clients.

Notre objectif est clair : offrir un service de qualité qui optimise les performances des équipements et leur durée de vie.

En collaboration avec des partenaires indépendants partout en France et dans les DOM-TOM, nous assurons une maintenance et une réparation optimales pour nos clients.





 **IMER**
MATÉRIELS



IMER, L'EXPERTISE DE LA POLYVALENCE



 **IMER**
EQUIPMENT



IRIUM SOFTWARE

L'innovation au service des distributeurs, loueurs et réparateurs de matériel

Acteur incontournable dans l'édition de logiciels pour les distributeurs, loueurs et réparateurs de matériel, **IRIUM SOFTWARE**, filiale du groupe **ISAGRI**, accompagne depuis plusieurs décennies les professionnels des secteurs des travaux publics, du machinisme agricole, des véhicules industriels, de la manutention et des poids lourds. Entretien avec Hotman HOZMAN, Directeur Général d'IRIUM SOFTWARE.



Quelles sont les ambitions d'IRIUM SOFTWARE pour les années à venir ?

IRIUM SOFTWARE se donne pour mission d'accompagner la transformation digitale des professionnels. « *L'innovation est notre ADN* », explique Hotman HOZMAN, qui insiste sur l'importance d'outils dédiés aux métiers adressés, intuitifs, évolutifs et conformes aux évolutions réglementaires.

Trois axes stratégiques structurent cette ambition :

- **Innovation technologique** : intégration de l'IA, du cloud et de la mobilité pour une meilleure productivité.
- **Accompagnement réglementaire** : anticipation des défis, comme la facturation électronique obligatoire dès 2026.
- **Expérience utilisateur** : des logiciels accessibles, ergonomiques et performants. Avec le soutien du GROUPE ISAGRI, IRIUM SOFTWARE s'appuie sur des investissements solides et l'expertise de 3 000 collaborateurs pour proposer des solutions pérennes et sécurisées.

Quels atouts différencient IRIUM SOFTWARE de ses concurrents ?

IRIUM SOFTWARE bénéficie de la synergie des filiales du GROUPE ISAGRI pour proposer un accompagnement global :

- **Hexanet**, garantissant un hébergement souverain et sécurisé.
- **Cecurity**, pour la dématérialisation et l'archivage électronique.
- **BS Digital**, spécialisée dans l'intelligence artificielle.

Cette expertise permet à IRIUM SOFTWARE d'avoir les moyens de proposer des solutions innovantes, fiables et conformes aux besoins des professionnels du secteur. Cela permet d'avoir, par exemple, des solutions prêtes pour accompagner nos clients dans la réforme de la facture électronique depuis longtemps.

Quels développements en cours répondent aux enjeux des clients d'IRIUM SOFTWARE ?

IRIUM SOFTWARE consacre 15 % de son chiffre d'affaires à la R&D, avec des innovations majeures en cours :

- **nistia**, une solution 100 % web et intégrant nativement de l'IA pour les réparateurs indépendants.
- **iFacture**, un module de facturation électronique développé avec Cecurity.
- **iMob Service et iMob Check+**, des applications mobiles pour les techniciens itinérants et les inspections de matériel.
- **Enrichissement du catalogue des interfaces constructeurs**, comme CATERPILAR et VOLVO CE et accélérer leur diffusion pour améliorer ses marges,

Les avancées technologiques d'IRIUM SOFTWARE transforment le quotidien des activités de ses clients. Par exemple, **l'intelligence artificielle** intégrée à **nistia** permet d'automatiser des tâches répétitives, réduisant considérablement le temps passé sur des processus administratifs. **Les applications mobiles**, quant à elles, renforcent l'autonomie et la réactivité des techniciens sur le terrain, facilitant la collecte de données et la prise de décisions en temps réel. Ces innovations permettent à chaque client de gagner en efficacité tout en offrant une expérience utilisateur optimisée.

Comment IRIUM SOFTWARE prépare-t-il l'avenir ?

L'avenir d'IRIUM SOFTWARE s'articule autour de quatre priorités :

- **Renforcer l'IA dans ses produits**, pour automatiser davantage et optimiser les processus à forte valeur ajoutée.
 - **Développer le cloud et la mobilité**, pour augmenter la productivité de nos clients,
 - **Anticiper les évolutions réglementaires**, notamment en matière de RSE et traçabilité.
 - **Enrichir nos ERP** avec de nouveaux services et fonctionnalités permettant à nos clients de mieux piloter leur entreprise et de gagner toujours plus en efficacité.
- Avec un investissement continu en innovation et l'appui du groupe ISAGRI, IRIUM SOFTWARE se positionne comme un acteur majeur, apportant des solutions durables et performantes aux professionnels du matériel qu'ils soient distributeurs, réparateurs comme loueurs.



LEADER DES ERP MÉTIERS

**POUR LES DISTRIBUTEURS, LOUEURS ET RÉPARATEURS
DE MATÉRIELS DE TRAVAUX PUBLICS ET MANUTENTION**

**LOC
PRO**

i E

Rencontrez nos experts

stand 46

**Pérennisez votre activité de distributeurs,
loueurs et réparateurs grâce à des solutions innovantes**

30000
utilisateurs

900
clients

+1 million
de matériels &
véhicules gérés

+40 ans
d'existence



Plus 1 min à perdre !

**Préparez vous à la réforme
de la facturation électronique**

JCB

« Nous voulons fournir des solutions tout en un pour faciliter le quotidien de nos clients »

Troisième constructeur mondial en volume d'engins de BTP, JCB commercialise des machines destinées au BTP, à l'agriculture, à l'industrie et au recyclage. Le groupe, qui possède 23 usines réparties à travers le monde, réaffirme son positionnement de fournisseur de solutions globales, répondant aux besoins de tous ses clients. Il poursuit la diversification de ses activités pour couvrir l'ensemble de ses marchés... Et au-delà.



Acteur incontournable du marché du BTP, JCB confirme son rôle de pionnier en proposant, en 2025, de nombreuses innovations technologiques pour répondre à l'ensemble des besoins de ses clients. Le groupe a renouvelé ses gammes de nacelles ciseaux à commande hydraulique et articulées, avec de nouveaux modèles 100 % électriques ou hybride, lancé une nouvelle gamme de blocs d'alimentation pour les modèles entièrement électriques, le JCB POWERPACK, et présenté son premier groupe électrogène de la Gamme Loueurs RS (Rentals Series) conforme à la norme Stage V. Et il ne compte pas s'arrêter là. L'entité commerciale dédiée aux Loueurs et Ventes Directes de JCB France, pilotée par Maxime Lenoir entend bien renforcer ses services auprès de ses clients loueurs et grands comptes. « Nous sommes majoritairement présent chez nos clients historiques par nos chariots télescopiques, nos pelles et mini-pelles mais notre palette de solutions va bien au-delà de ces matériels : nous fournissons des solutions pour la manutention, le terrasse-

ment, la compaction, ou encore, l'énergie. Nous sommes en train d'étoffer nos équipes pour élargir le spectre de nos activités », annonce le directeur. », explique-t-il.

Fournisseur de solutions complètes

Couvrant aussi bien les domaines agricoles, industriels que les travaux publics, l'offre déployée en France par JCB propose déjà une solution complète « tout en un », de la gestion de flotte avec le JCB LIVELINK, en passant par le financement, via sa filiale JCB Finance. « JCB est un full liner capable de proposer systématiquement un produit adapté à tous ses clients. La largeur et la profondeur de nos gammes nous permet de fournir tous les types de machines, sur tous les segments et activités, à nos clients loueurs régionaux, nationaux et internationaux », résume Maxime Lenoir. L'entreprise a recruté, en 2023, un spécialiste des solutions d'élévation et compte, dans ses équipes, un expert en groupes électrogènes depuis la rentrée 2025 : deux marchés sur lesquels JCB commence à creuser son sillon. Avec le groupe électrogène G40RS V, par exemple, le groupe propose un système de production d'énergie, facilement transportable, et conçu pour fonctionner dans les environnements de location les plus difficiles.

Une marque polyvalente

Fidèle à son ADN de marque polyvalente, JCB veut pousser encore plus loin la stratégie de diversification et de globalisation. Le groupe s'appuie sur son réseau de concessionnaire pour poursuivre son développement en France. « Ces partenaires historiques font la force de JCB qui bénéficie d'un maillage fort et d'une couverture totale du territoire national. Cette

implantation locale nous permet d'être à l'écoute de nos clients et de leur offrir un service de proximité », affirme Maxime Lenoir. En 2025, JCB part à la conquête de nouvelles parts de marché, chez ses clients existants comme chez les nouveaux, grâce à une stratégie d'extension de gammes et de spécialisation. Un double chantier ambitieux et en phase avec l'évolution du métier de loueurs.



Chiffres

JCB est le numéro 1 mondial en chariots Télescopiques et en Chargeuses-Pelleteuses. Le groupe dispose de 23 usines réparties à travers le monde : 11 en Grande Bretagne, 5 en Inde, les autres étant situées aux USA et au Brésil. Employant à ce jour plus de 17 000 personnes dans le monde, le groupe a commercialisé, en 2022, plus de 100 000 machines dans le monde.



NOUVEAU 25Z-1

DUR À BATTRE



POURQUOI
CHOISIR JCB?

JCB

Kaeser Compresseurs France : des solutions durables au service de la performance énergétique

Acteur engagé de la transition énergétique, Kaeser Compresseurs France lance un nouveau compresseur thermique de taille intermédiaire. Alliant robustesse et puissance, ce modèle répond aux exigences du marché des travaux publics



“Plus d’air avec moins d’énergie”, telle est la devise de **Kaeser Compresseurs France**, filiale française de **Kaeser Kompressoren**, l’un des leaders mondiaux des compresseurs et solutions d’air comprimé. Forte de plus de 100 ans d’expérience, cette entreprise familiale, qui emploie plus de 8 000 collaborateurs à travers le monde, se distingue par des solutions innovantes, durables et adaptées aux besoins d’une clientèle variée : industriels, professionnels du BTP, artisans et petites entreprises.

« Nous proposons des équipements de la meilleure qualité, combinant robustesse et fiabilité, pour garantir à nos clients le coût total d’acquisition le plus compétitif possible. La longévité et la qualité de nos compresseurs assurent également une excellente valeur de revente ou résiduelle », explique **Thomas Dupasquier**, Président de Kaeser Compresseurs France.

En parallèle, l’entreprise met un point d’honneur à renforcer les compétences et expertises de ses partenaires et de ses clients grâce à son centre de formation, basé à Genas (Lyon). Celui-ci propose des enseignements techniques sur l’air comprimé et la maintenance des compresseurs. Cette démarche garantit un haut niveau de qualification et un service client irréprochable, en phase avec les ambitions de durabilité et d’efficacité qui définissent **Kaeser Compresseurs France**.

MOBILAIR M44 : un nouveau compresseur thermique puissant et polyvalent

Doté des technologies les plus récentes, tant pour les moteurs thermiques que

électriques, **Kaeser Compresseurs France** a dévoilé son nouveau compresseur thermique, le **MOBILAIR M44**. Avec une puissance de 4 100 L/min à 7,5 bars, ce modèle compact et bien pensé se distingue par sa facilité de transport, d’utilisation et d’entretien. Il vient ainsi compléter la gamme de compresseurs de chantier la plus large du marché.

Grâce à sa construction optimisée, la version équipée de portes papillon en polyéthylène rotomoulé, résistantes aux chocs, affiche un poids inférieur à 750 kg (permis B). Sa robustesse et son efficacité sont particulièrement appréciées dans des conditions d’exploitation difficiles. Avec une autonomie accrue et une faible consommation de carburant, le **M44** assure des performances fiables tout en réduisant les coûts opérationnels pour ses utilisateurs, même avec des longueurs de tuyaux importantes.

Un compresseur mobile, polyvalent et adaptable

Le **MOBILAIR M44** s’adapte à toutes les configurations de chantier. Grâce à une large gamme d’options de traitement de l’air, il offre une qualité d’air comprimé irréprochable, même pour des applications exigeantes telles que le sablage ou le décapage. Disponible avec plusieurs types de châssis (freinés ou non freinés) et en version stationnaire ou sur skid, il est conçu pour répondre aux besoins de chaque site.

Ce compresseur mobile offre une grande autonomie grâce à son réservoir de 45 litres, ainsi qu’un kit antigel intégré pour protéger les outils pneumatiques en hiver. Parmi les options, des solutions pour le traitement de l’air ou l’hivernage renforcent encore sa polyvalence.

Enfin, le **MOBILAIR M44** se distingue par une fonctionnalité supplémentaire : il peut également être utilisé comme générateur, offrant une flexibilité précieuse pour les chantiers.

Un véritable allié pour les professionnels à la recherche d’un compresseur mobile puissant, robuste et économe.

Kaeser Compresseurs : une démarche d’innovation

Fortement implanté sur le marché industriel, **Kaeser Compresseurs France** produit

également une gamme **e-power**, dédiée aux compresseurs de chantier électriques. Ces équipements, d’une capacité allant de 1 300 à 25 000 litres/min., permettent d’alimenter en air comprimé l’ensemble d’un chantier tout en réduisant les nuisances sonores et les émissions de gaz.

« Ces compresseurs électriques, qu’ils soient mobiles ou installés sur skid, peuvent également être utilisés comme groupes de secours pour pallier une défaillance d’air comprimé sur un site de production », précise **Thomas Dupasquier**. Selon lui, « l’électrification des chantiers marque un tournant majeur dans le secteur du BTP. La gestion intelligente de l’électricité sur ces sites doit être soigneusement pensée pour accélérer la transition énergétique. Cette réflexion s’inscrit pleinement dans notre démarche d’innovation. » Au-delà de ses produits, Kaeser Compresseurs s’impose également par une vision durable et responsable de son activité.

Performance et durabilité : au cœur de la stratégie de Kaeser Compresseurs

Kaeser Compresseurs place la durabilité et la performance énergétique au cœur de son activité. Tous ses équipements sont conçus et produits dans son usine de Cobourg, en Allemagne. Alimentée par une ferme photovoltaïque située à moins d’un kilomètre, cette usine incarne l’engagement environnemental de l’entreprise. Avec des actions concrètes comme le retrofit de machines et la revente de machine d’occasion, Kaeser Compresseurs prolonge la durée de vie de ses équipements tout en réduisant leur empreinte carbone. Ces initiatives s’inscrivent dans une démarche globale de responsabilité sociale et environnementale, renforcée par son adhésion à la **Convention des Entreprises pour le Climat (CEC)**.

Avec cette stratégie, Kaeser Compresseurs continue de s’imposer comme un acteur clé de la transition énergétique et un partenaire de confiance pour les professionnels en quête de solutions responsables et innovantes.

LOXAM

L'Intelligence Artificielle au cœur du système

Leader français et européen du marché de la location de matériel et d'outillage pour le BTP, l'industrie, les espaces verts et les services, le groupe LOXAM est implanté dans 30 pays sur 4 continents. En plaçant l'intelligence artificielle et la data au cœur de sa stratégie, le groupe Loxam vise à tirer parti de la technologie pour accroître sa performance économique et opérationnelle.



David Rudnianski

Si l'intelligence artificielle n'est pas un sujet nouveau pour les entreprises, les derniers développements en matière d'IA générative et machine learning remettent à l'ordre du jour la puissance de ces technologies qui accompagnent la transformation digitale des métiers du BTP ces 5 dernières années. « L'IA nous apporte un potentiel non négligeable pour optimiser notre flotte, renforcer la relation commerciale, et saisir davantage d'opportunités grâce à une meilleure visibilité sur le matériel disponible », explique David Rudnianski, Chief Digital Officer chez Loxam.

Le groupe utilise également l'IA au service de la performance de l'organisation, en libérant les collaborateurs des tâches administratives et chronophages, à faible valeur ajoutée. « La technologie permet de nous recentrer sur le service aux clients », ajoute le CDO. Loxam s'est fixé l'ambitieux objectif de développer des solutions personnalisées, spécifiques à la marque. « Nous sommes en train de créer une organisation « data-centric » pour orienter la prise de décision sur la base des données recueillies », précise David Rudnianski.



David Gravez

Au service de la sécurité des utilisateurs

En déployant son dispositif LoxSafe, Loxam fait de la sécurité des utilisateurs le premier champ d'application de l'IA. « Ce système d'alerte intégré dans les matériels de chantiers est le fruit d'un travail tripartite entre constructeurs, loueurs et clients », indique David Gravez, Directeur Technique de Loxam. Sous l'impulsion de l'OPBBTP et le soutien des 4 grands syndicats de la profession CNATP, DLR, FFB et FNTP, l'entreprise fait partie d'un groupe de travail appelé « Stop Collision » pour renforcer la sécurité sur les chantiers où les risques de collisions entre l'homme et la machine sont élevés (entre 10 et 20 accidents graves par an), ainsi que les risques de chute et renversement. « L'IA est un vrai support pour analyser les images à la place des opérateurs, détecter les obstacles et avertir en cas de danger », ajoute le directeur. Le partage des données est, elle aussi, un enjeu pour les loueurs. Les machines équipées de capteurs « IOT » permettent ainsi de transmettre les datas – par exemple, le nombre d'utilisations d'un engin sans ceinture – aux loueurs. « L'IA peut nous aider à remonter des points impor-

tants, y compris en matière de maintenance prédictive et de traiter les informations utiles », souligne David Gravez. De plus en plus de fournisseurs proposent des solutions à base d'IA à des prix plus abordables. « La démocratisation de l'IA, nous permet de faire les premiers pas vers la conduite assistée et, demain, vers l'autonomie des matériels et le diagnostic à distance », poursuit le directeur, estimant « c'est aux loueurs de créer de la valeur sur ces marchés ».

Perspectives 2025

Avec le digital et l'IA comme facteurs différenciants, innervant tous les domaines d'activité (relation client, matériel, performance opérationnelle et productivité), Loxam annonce poursuivre sa croissance en France et à l'international. Plaçant l'innovation au cœur de son organisation et de ses process, l'entreprise accompagne également ses clients dans leur démarche RSE. « Nous devons être en avance de phase sur ces sujets, anticiper la réglementation à venir et les nouvelles technologies qui arriveront sur le marché », affirme David Rudnianski. Dans une logique de collaboration entre constructeurs et loueurs, Loxam entend participer à la chaîne de valeur technologique, en faisant bénéficier l'ensemble du marché de ses innovations (capteurs, engins connectés). « Parmi le nombre de solutions lancées chaque année, il est important de définir les cas d'usages qui apporteront réellement de la valeur et à des niveaux d'investissement raisonnables », précise le directeur. En somme, trier le bon grain de l'ivraie.



Kiloutou : Leader de la location de matériel professionnel en France

Avec son réseau de plus de 600 agences à l'échelle internationale et la plus large gamme de matériels du marché, couvrant tous les besoins des professionnels, Kiloutou est un partenaire incontournable de la location de matériel. Alliant innovation, proximité et engagement durable, le groupe transforme le marché pour offrir des solutions innovantes et performantes.



Pierre Knoché,
Directeur Général Kiloutou France

Comment Kiloutou adapte-t-il son offre pour répondre aux besoins spécifiques des professionnels du BTP et de l'industrie ?

Chez Kiloutou, nous avons mis en place une approche multi-locale et multi-spécialiste pour répondre aux besoins variés de nos clients, qu'il s'agisse du BTP, de l'industrie, de l'énergie ou des collectivités. Grâce à un réseau d'agences de proximité en France et en Europe, nous assurons une disponibilité immédiate de nos équipements, complétée par une des gammes les plus larges du marché. Nos filiales spécialisées dans l'énergie, la signalisation, l'événementiel et les modules apportent une expertise pointue pour répondre aux projets les plus complexes. Cette stratégie nous permet de devenir un partenaire incontournable pour des solutions flexibles et personnalisées.

Quelles initiatives ont été mises en place pour renforcer la présence de Kiloutou sur le territoire français ?

Renforcer notre maillage territorial est

une priorité. Nous investissons dans l'ouverture de nouvelles agences et des acquisitions ciblées pour nous implanter dans une quinzaine de villes stratégiques, grandes ou moyennes, identifiées pour leur fort potentiel économique.

Cette expansion nous permet de garantir une proximité renforcée et une réactivité accrue pour accompagner nos clients dans leurs projets, en anticipant les besoins des grands chantiers prévus sur les dix prochaines années.

Comment l'entreprise intègre-t-elle les nouvelles technologies pour améliorer l'expérience client et l'efficacité opérationnelle ?

La digitalisation est au cœur de notre stratégie. Kiloutou.fr, qui a vu sa part d'activité bondir de 39 % en 2024, représentera 30 % de notre activité d'ici 2030. Ce site, combiné à notre réseau physique de 430 agences, offre une expérience omnicanale fluide et personnalisée.

Nous optimisons également nos opérations avec un ERP commun déployé dans les 7 pays où nous sommes présents. Cette approche renforce notre efficacité tout en garantissant une expérience client homogène et performante.

Quelles sont les actions menées par Kiloutou en faveur du développement durable et de la réduction de l'empreinte carbone de ses activités ?

Depuis 45 ans, Kiloutou intègre la durabilité dans son ADN. La location, par essence, réduit l'empreinte carbone de 30 à 50 %. Notre démarche RSE, structurée depuis 2011, fixe des objectifs ambitieux : réduire de 40 % nos émissions directes d'ici 2030 et atteindre la neutralité carbone en 2050.

Nous travaillons aussi avec des partenaires pour réduire les émissions indirectes, responsables de la majorité de l'impact environnemental des chantiers. À travers des initiatives comme la CAMD (Communauté des Acteurs du Matériel Durable), nous accompagnons nos clients vers des solutions plus respectueuses de l'environnement.



**VOUS VOULEZ
UN CHANTIER
QUI CARBURE
MAIS QUI CARBONE
MOINS ?**



3500

**MATÉRIELS ÉLECTRIQUES
OU HYBRIDES**

**POUR RÉDUIRE
VOS EMISSIONS DE CO₂**

K&LOUTOU

Kramp France

Notre mission reste claire : Aider à optimiser les processus et à réduire les coûts des acteurs du secteur des travaux publics



Kramp France a intégré le marché des travaux publics en 2021. Quels résultats avez-vous obtenus jusqu'à présent ?

Depuis son entrée sur ce marché, Kramp France s'impose progressivement comme un acteur sérieux en proposant une approche fondée sur l'efficacité opérationnelle. Après seulement 4 ans sur le marché des travaux publics, **plus de 14 millions d'euros de chiffre d'affaires ont été réalisés en 2024**, soit une **croissance de plus de 23 %** grâce à une augmentation maîtrisée de la base clients, une fréquence d'achat accrue et un élargissement ciblé du mix-produits.

Quelles sont les clés de votre succès sur ce marché concurrentiel ?

Nous proposons un concept innovant pour maximiser l'efficacité. Kramp se positionne comme un **« one-stop-shop »** pour les pièces détachées et consommables destinés aux machines spécifiques telles que les mini-pelles, chargeurs, télescopiques, tractopelles, et aux ateliers. En commandant de multiples gammes de produits au même endroit avec une **livraison à J+1**, nos clients réduisent leur nombre de fournisseurs, **gagnent du**

temps et donc diminuent leurs coûts d'achats.

Notre plateforme digitale intègre des **solutions avancées de connectivité ERP**, permettant une synchronisation en temps réel des commandes, des stocks et des livraisons, l'échange de données et la digitalisation des documents. Cette automatisation permet aux clients de réduire leurs coûts d'approvisionnement tout en améliorant l'absorption des charges fixes.

Quels services différenciateurs proposez-vous à vos clients ?

Nous proposons des services à forte valeur ajoutée et une optimisation des coûts.

Outre les services classiques de livraison rapide, Kramp offre une gamme complète de prestations d'accompagnement technique :

- **Support multi-canal** (téléphone, tchat, email, visio) pour un diagnostic ou un conseil technique rapide, ou encore un service après-vente très facilement joignable et formé pour apporter des solutions,
- **Audit de flux internes** visant l'optimisation des espaces de stockage et des ateliers pour une réduction des temps d'immobilisation des machines,
- **Conseils personnalisés** sur les outils numériques et les processus logistiques adaptés aux besoins spécifiques de chaque client.

Notre concept repose sur un principe d'amélioration continue : plus l'écosystème Kramp est intégré dans la chaîne de valeur du client, plus les gains en efficacité et la maîtrise des coûts deviennent significatifs.

Comment accompagnez-vous vos collaborateurs ?

Pour accompagner cette dynamique,

Kramp France mise beaucoup sur le développement de ses collaborateurs et des outils mis à leur disposition sur son **entrepôt moderne de 30 000m² situé à Poitiers**. Fort de ses **350 salariés**, l'accent est mis sur les profils et les formations techniques et logistiques, mais aussi sur l'évolution des compétences sur les postes clés dans les ventes, le marketing et les systèmes d'information et de communication.

En conclusion, comment voyez-vous l'avenir de Kramp France sur ce marché ?

Kramp France souhaite s'affirmer comme un partenaire stratégique pour les acteurs des travaux publics, en leur offrant des solutions complètes, fiables et économiquement optimisées. En 2025 dans un contexte économique difficile et complexe, notre mission reste claire : **apporter aux professionnels les outils nécessaires pour maximiser l'efficacité opérationnelle, réduire les coûts d'exploitation et augmenter leur compétitivité sur le marché.**



CONCESSIONNAIRES RÉPARATEURS LOUEURS TERRASSIERS CONSTRUCTEURS DE ROUTES

GAGNEZ EN EFFICACITÉ

Commandez sur kramp.com



Commandes
en toute autonomie



Support technique



Livraison à J+1

Découvrez nos multiples gammes de pièces détachées et de produits complémentaires :

- Hydraulique
- Éclairage
- Attaque du sol
- Filtration
- Refroidissement
- Cabine
- Transmission
- Outillage & Atelier
- EPI
- Et + encore



Plus d'infos ici :



Contactez-nous :
info.fr@kramp.com



KRAMP

It's that easy.

Marline

En marche vers la décarbonation

Aspen et Marline ont fusionné au 1^{er} janvier. Cette nouvelle entité du groupe coopératif suédois Lantmännen unit ses forces et expertises pour devenir le numéro 1 des carburants spéciaux et participer à la décarbonation des matériels de chantier.



En 2023, le groupe coopératif suédois Lantmännen a créé Aspen Group qui comprend Aspen Suède Aspen US, Aspen et Marline en France, Coryton au Royaume-Uni, ainsi que ses filiales en Allemagne et en Corée du Sud. Cette nouvelle entité, qui pèse près de 250 M€ et emploie 235 salariés est implantée dans plus de 30 pays. Elle a vocation à répondre à la demande croissante de produits durables sur le marché des carburants spéciaux et poursuivre le développement du groupe. « Aspen a été la première société à fabriquer de l'essence alkylate, produite à partir d'hydrocarbures sous forme gazeuse provenant de carburants fossiles », explique Olivier Grandjean, directeur commercial d'Aspen Group France.

Une nouvelle organisation

Depuis le 1^{er} janvier 2025, les sociétés Aspen et Marline ont fusionné pour aboutir à la création de l'Aspen Group France. Les deux marques conservent leur positionnement sur leurs réseaux distincts - Aspen spécialisée dans les carburants et lubrifiants pour les matériels et outillages dédiés aux espaces verts, Marline pour les machines utilisées par les entreprises du BTP- mais restent complémentaires. Elles unissent leurs forces, expertises et ressources pour produire des carburants plus vertueux pour la santé des hommes et pour l'environnement car dépourvus de substances toxiques et matières dangereuses, grâce à un procédé de raffi-

nage spécifique. Ces produits sont également conçus pour prolonger la durée de vie des moteurs. « Nous avons pour ambition de proposer des carburants alternatifs pour les moteurs thermiques tout en participant à la réduction de CO₂ », indique Olivier Grandjean. En 2023, le groupe a lancé un bio-carburant sans énergie fossile, le HVO qui a pour vocation à se substituer au diesel, et travaille sur les premiers carburants de synthèse.

Déploiement des actions RSE

Dans le cadre de la réorganisation Marline a mis en place un département « Sustainability et Achats », qui a permis de mener des actions visant à structurer une démarche RSE et cela s'est traduit par des actions concrètes dès la 1^{ère} année : bilan carbone des activités, démarche visant à accélérer le recyclage des bidons, distribution de carburants par de nouveaux moyens (stations-service). Le groupe a, par ailleurs, opéré un important travail sur l'emballage de ses produits afin de réduire la part de plastique et aboutir à un poids de 180 grammes par bidon. « En janvier, nous avons lancé un nouveau modèle de bidon composé à plus de 50 % en matières recyclables et recyclées et bientôt nous atteindrons les 100 % : un résultat unique sur le marché », annonce le directeur commercial. Le groupe veut continuer à réduire son empreinte plastique au travers du déploiement de nouveaux conditionnement (200 litres et 1000 litres) en 2025. En parallèle, Marline propose son système de mini stations-service en France, sur les chantiers et les sites de ses clients pour faciliter l'approvisionnement en carburants des équipes. Le groupe promeut de nouvelles solutions logistiques qui participeront à la décarbonation du bâtiment.

Une démarche collective

À l'écoute des marchés, Marline a mis en place une division Prescription. « Notre objectif est d'accompagner la démarche RSE des utilisateurs finaux en proposant des solutions innovantes, avec l'appui

de nos réseaux historiques de distribution », souligne Olivier Grandjean.

La restructuration de l'équipe commerciale permet de renforcer la présence de notre force de vente chez nos clients. « Nous avons besoin de valoriser nos produits et apporter une solution énergétique alternative », ajoute le directeur. Pour cela, Marline compte s'appuyer sur la puissance collective de DLR pour s'exprimer devant ses adhérents. « Si le marché s'ouvre à de nouvelles énergies, celles-ci co-existeront avec le moteur thermique, et nous offrons aux professionnels des produits et des services pour accompagner leur transition énergétique tout en assurant la durabilité de leurs matériels », conclut Olivier Grandjean.



MARLINE

MARLINE

CARBURANT ET MÉLANGE SANS BENZÈNE*



**RESPECTER
L'UTILISATEUR**

**PRÉSERVER
LA MACHINE**

Marline Premium respecte les utilisateurs au quotidien car il ne contient ni benzène⁽¹⁾, réduit fortement les substances polluantes⁽²⁾ et n'est pas classé CMR⁽³⁾.

Il préserve les machines 2 temps et 4 temps car il ne contient pas d'éthanol et protège les moteurs car il limite l'encrassement et les pannes.

(1) < 0,1 % de benzène

(2) Par rapport à l'essence sans plomb E5 et E10

(3) Non classé comme Cancérogène, Mutagène ou Reprotoxique



marline.fr

CES QUESTIONS QUE SE POSENT SOUVENT LES LOUEURS... ET LEURS SOLUTIONS.

Dans votre entreprise de location, certaines questions reviennent régulièrement au sein de votre équipe.

La cause : un manque de partage d'informations, souvent enfouies dans des documents physiques ou détenues par un collègue.

Résultat : vos collaborateurs perdent beaucoup de temps à chercher ces informations, ce qui alourdit les processus, perturbe le déroulement des tâches et allonge les délais administratifs.

Et vous ? Vous rêvez d'un système plus efficace pour gérer votre entreprise.

Examinons ces questions qui hantent le quotidien d'un grand nombre de loueurs :

Question 1 : « Tu peux me retrouver le dernier contrat d'X pour voir ce qu'ils ont loué ? »

La solution : CRM Mobile

Le CRM Mobile de MCS est un outil précieux pour optimiser les interactions entre les équipes administratives et commerciales sur le terrain. Grâce à un accès mobile en temps réel et une vue complète des données clients, vos collaborateurs peuvent consulter l'historique des interactions, les devis en cours, les données de location et les équipements loués, même en déplacement.

Avantage : un allié pour vos équipes mobiles et du temps gagné pour tout le monde !

Question 2 : « Est-ce qu'on a X équipement de disponible jeudi prochain ? »

La solution : RM Web

Grâce à RM Web, votre équipe peut vérifier de façon autonome la disponibilité des équipements, créer des devis, confirmer des réservations et gérer les tâches quotidiennes depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Avantage : votre équipe est plus réactive et autonome face aux demandes des clients.

Question 3 : « Je peux ramener mes bons de livraison incomplets demain matin ? »

La solution : Transport Mobile

Pourquoi attendre des documents parfois illisibles, abîmés ou même perdus ? Avec Transport Mobile, vos livreurs partagent en direct les bons signés électroniquement, les photos datées et géolocalisées, et les preuves de livraison.

Avantage : tout est enregistré en temps réel, bien avant que le camion de livraison ne redémarre.

Question 4 : « Faut-il prévoir un accessoire pour cette livraison ? »

La solution : Préparation Mobile

Si c'est sur la réservation, c'est sur la liste de préparation. Vos équipes savent exactement ce qui doit être livré pour chaque chantier. Dès qu'une nouvelle réservation est confirmée, elle apparaît automatiquement et sera traitée par vos équipes.

Avantage : finis les allers-retours inutiles avec des listes sur papier. À la place, des livraisons plus rapides et des frais d'entrepôts réduits.

Question 5 : « On doit réparer quoi exactement ? »

La solution : Atelier Mobile

Les notes manuscrites au sujet d'une panne n'aident personne. Avec l'Atelier Mobile, vos techniciens ont accès aux données de l'équipement en temps réel, peuvent diagnostiquer et réparer sur site et même optimiser leurs trajets en fonction de leur proximité et de leurs compétences.

Avantage : des réparations plus rapides, un suivi précis et des clients satisfaits.

Et vous ?

Vous n'êtes pas seul. Beaucoup de loueurs font face à ces mêmes obstacles : communication lente, processus inefficaces et perte de temps.

Avec les solutions MCS, tout le monde travaille sur un système unique avec des données actualisées en temps réel. Qu'il s'agisse de demandes clients, de la disponibilité des équipements ou de l'affectation des tâches, votre équipe pourra gagner en efficacité et en sérénité.

Nos clients ont transformé leur activité de location en adoptant des processus plus fluides et digitalisés grâce à notre logiciel.

Et si c'était le moment de transformer votre activité de location ?



SCAN ME!

mcs

Louer plus, louer mieux

www.mcsrentalsoftware.com



SERVICE CLIENT 5 ETOILES

LOGICIEL DE LOCATION

LE CLIENT EST AU CŒUR DE NOS PRÉOCCUPATIONS



REPORTING



CRM



PLANIFICATION



FACTURATION



ATELIER



Equipe sympathique
qui parle votre langue



Avec vous pour la
réalisation de vos projets



Accompagnement
personnalisé



VOTRE SUCCÈS NOUS TIENT À COEUR

WWW.MCSRENTALSOFTWARE.COM

mcs

Louer plus, louer mieux

Mecalac : Réinventer les chantiers urbains avec des équipements toujours plus performants

Pionnier de l'innovation, Mecalac développe des équipements conçus pour répondre aux défis des chantiers urbains et tout-terrain. Avec ses dernières avancées technologiques, la marque allie polyvalence, durabilité et sécurité pour offrir des machines adaptées aux exigences actuelles du secteur.

1. Quelles sont les dernières innovations développées par Mecalac ?

Toujours en quête de performance et de sécurité, Mecalac présente trois modèles révolutionnaires :

Revotruck : mobilité et sécurité accrues

Doté d'une **cabine pivotante à 360°**, le Revotruck élimine les manœuvres complexes, réduit les angles morts et optimise la visibilité. Sa conception unique garantit **stabilité et maniabilité**, offrant une solution idéale pour les terrains accidentés et les chantiers en milieu urbain. Présenté en avant-première aux États-Unis, il redéfinit le transport de matériaux sur chantier.

Série 12 : la polyvalence à l'honneur

Ultra-compacte et stable, la Série 12 combine **agilité et puissance**, facilitant les interventions sur des chantiers exigeants. Son **rayon de braquage réduit** et sa motorisation optimisée améliorent la productivité tout en limitant la consommation de carburant. Une réponse concrète aux exigences environnementales et économiques des professionnels.

E-Série : une transition énergétique sans compromis

Avec son modèle **100 % électrique eS1000**,

Mecalac s'impose dans la décarbonation du BTP. Offrant des performances comparables aux versions thermiques, cette machine assure **une autonomie optimisée** et réduit les nuisances sonores et émissions carbone. Une solution idéale pour les chantiers urbains et les zones sensibles.

Ces innovations confirment l'engagement de Mecalac à proposer des machines plus intelligentes, plus durables et adaptées aux enjeux actuels du secteur.

2. Comment ces nouvelles machines s'intègrent-elles dans la stratégie de Mecalac en matière de durabilité et d'efficacité ?

Chaque équipement Mecalac est conçu pour réduire l'empreinte carbone tout en maximisant l'efficacité des chantiers.

- **Moins d'émissions, plus d'économies** : l'électrification et les motorisations optimisées limitent la consommation énergétique et respectent les réglementations environnementales.
- **Des machines plus compactes et silencieuses** : idéales pour les zones urbaines, elles minimisent les nuisances sonores et améliorent la cohabitation avec les riverains.
- **Des technologies intelligentes** : des systèmes embarqués optimisent l'uti-

lisation des machines et réduisent les coûts d'exploitation. Mecalac accompagne ainsi les entreprises vers une construction plus responsable, sans compromettre la performance.

3. Quels sont les enjeux prioritaires de Mecalac pour 2025 ?

Trois axes stratégiques guideront le développement de Mecalac :

- **Réduction de l'impact environnemental** avec des équipements plus propres et plus économes en énergie.
 - **Sécurité des opérateurs** grâce à des innovations comme la cabine rotative et l'amélioration de la visibilité.
 - **Productivité renforcée** avec des machines polyvalentes et ergonomiques, conçues pour simplifier et accélérer le travail sur site.
- Avec ces avancées, Mecalac affirme son ambition : fournir aux professionnels des équipements toujours plus performants, sécurisés et adaptés aux défis des chantiers urbains de demain.



Mecalac



CRÉATEUR DE SOLUTIONS INNOVANTES

NOUVELLE SÉRIE 12

Imaginée, conçue et fabriquée en France ■ ■ ■



mecalac.com

Mecalac



Mekalift

Des nacelles sur-mesure pour terrains complexes

Le fabricant et équipementier français Mekalift s'est spécialisé dans la conception et la fabrication de nacelles élévatrices spécifiques et de solutions uniques de manutention de charges spéciales. Créée il y a 7 ans et demi, l'entreprise conçoit des machines sur-mesure et sur demande, s'adaptant aux besoins et exigences des différents métiers. En 2025, elle vise à élargir sa clientèle en adressant de nouveaux marchés.



Positionné sur un marché de niche, Mekalift a bâti sa notoriété sur son approche différenciante, concevant et fabriquant du matériel de manutention et des accessoires spécifiques pour travailler sur des terrains difficiles d'accès, notamment en pente, où les machines généralistes ne vont pas. Principalement tournée vers le monde agricole, l'artisanat et le BTP, l'entreprise produit des modèles de nacelles et accessoires sur-mesure, à l'image de ses nacelles ciseaux sur-mesure pour les monteurs de serres, ou encore, ses nacelles à bras télescopiques adaptées au montage des panneaux solaires en plein champs. « Notre ambition est de proposer des machines différentes de ce que propose le marché traditionnel et d'utiliser toutes les nouvelles technologies pour développer des matériels dotés de châssis et piliers capables d'aller là où les autres ne peuvent pas aller », explique Kevin Bourcier, directeur général de Mekalift. L'entreprise commercialise la gamme hollandaise de nacelles Hyrax qui répondent aux besoins du monde agricole grâce à la grande capacité de leur panier et leur capacité de franchissement.

Des demandes de plus en plus spécifiques

Afin d'apporter les solutions les plus adaptées à ses clients, Mekalift se nourrit des remontées du terrain qui expriment des demandes de plus en plus spécifiques. « Si les machines standards restent utilisées par les grands industriels, de nouveaux besoins en matériels se créent sur des marchés de niche. C'est le cas, notamment des, panneaux solaires qui étaient, auparavant, majoritairement installés sur les ombrières de parking et qui, pour préserver les ressources naturelles, sont aujourd'hui montés en plein champ, tout au long de l'année », poursuit Kevin Bourcier, convaincu que l'évolution des métiers agricoles ou techniques nécessitera l'utilisation de machines spéciales, répondant à des conditions particulières.

En plus des nacelles et accessoires pour chariots télescopiques, Mekalift propose des services clés-en-main incluant l'installation et le SAV des machines. « Nous prévoyons d'agrandir nos équipes en recrutant des techniciens spécialisés et densifier notre maillage sur le territoire français », annonce le directeur. L'entreprise fournit essentiellement les loueurs mais possède aussi un portefeuille de clients directs pour sa gamme légère Hyrax : des nacelles de 2,7 tonnes que l'on peut installer sur un utilitaire ou une remorque.

Des machines polyvalentes et ergonomiques

Le grand chantier de Mekalift reste de démocratiser les machines spéciales aux utilisateurs. « Il y a un travail de pédagogie à mener pour expliquer aux gens, et notamment aux loueurs, que ces matériels ne sont pas marginaux : ils ont été conçus pour des situations extrêmes mais sont aussi optimisés pour une utilisation normale. De plus, ils se pilotent de la même façon que les machines classiques et

requièrent une faible adaptation – maximum 1 semaine – de la part des opérateurs », précise Kevin Bourcier. La gamme Hyrax et les solutions Mekalift utilisent, en effet, les mêmes composants que les machines déjà présentes dans le parc des loueurs. « Il s'agit d'un mixte entre la nacelle élévatrice et la mini-pelle », précise le directeur. Ces machines concurrencent, par exemple, la nacelle araignée pour l'élagage.

En 2025, Mekalift va lancer le tablier rotatif MekaRota : un accessoire pour nacelle télescopique qui tourne à 360 degrés, avec la possibilité d'y intégrer une fourche pour transporter des palettes et outils : idéal pour les couvreurs et charpentier. Avec ces innovations, l'entreprise vise à élargir sa clientèle et cible, notamment, le marché de la jardinerie et les artisans paysagistes. Elle prévoit, également, d'enrichir sa gamme de nacelles pour y apporter des modèles capables de soutenir des charges plus importantes et d'accéder à des endroits encore plus difficiles. Tous ces modèles seront équipés des derniers systèmes anti-collision afin de sécuriser le travail des professionnels.





Transport sur une remorque



Mise à niveau automatique de 15°



Déplacement en hauteur



La gamme complète chaque modèle à couper le souffle



The rebel

Modèle 27.12

Poids machine : 2.750 kg

Hauteur de travail : 12,6 m

Capacité de charge : 270 kg



The rock

Modèle 50.13

Poids machine : 4.825 kg

Hauteur de travail : 13,2 m

Capacité de charge : 330 kg



The titan

Modèle 50.14

Poids machine : 4.760 kg

Hauteur de travail : 13,8 m

Capacité de charge : 454 kg



The maverick

Modèle 50.16

Poids machine : 4.940 kg

Hauteur de travail : 16,1 m

Capacité de charge : 330 kg

Ritchie Bros

Encore une année d'expansion sur le marché de l'occasion

Créée en 1958 par trois frères, Ken, John et Dave Ritchie, l'entreprise Ritchie Bros a d'abord été implantée au Canada avant de se développer, dès 1969 aux USA, puis en Europe et en Australie, dans les années 80. Aujourd'hui au New York Stock Exchange, Ritchie Bros dispose de 60 sites de vente permanents dans plus de 14 pays du monde. En France depuis bientôt 19 ans, la société dispose aujourd'hui de quatre sites de vente, assurant ainsi une forte présence en région.



Dans un marché de l'occasion plutôt morose en France, la société Ritchie Bros augmente encore ses volumes de vente en 2024. « Lors de notre dernière vente de décembre 2024, nous avons recensé 30 % de nouveaux vendeurs et 20 % de nouveaux acheteurs. » nous confie Thierry Poyet. Société de vente de matériels industriels d'occasion dans le domaine de la construction, des travaux publics, du routier, du levage, et de l'agricole Ritchie Bros a développé différentes plateformes 100 % en ligne, afin que vendeurs et acheteurs de matériels se rencontrent et opèrent des transactions en toute transparence et sécurité. Le groupe a mis en place deux sites internet distincts pour ces transactions : le site traditionnel de Ritchie Bros pour les ventes aux enchères sans prix de réserve organisées en France quatre fois par an, et le site Marketplace E (Iron Planet) offrant du matériel d'occasion tout au long de l'année.

Les forces de l'entreprise

Alors que le marché de la vente de matériels d'occasion en France compte de nombreux acteurs, la société Ritchie Bros fait partie des leaders de ce marché. La première force de la société réside dans sa capacité à vendre de très gros volumes en très peu de temps. « Nous

avons vendu plus de 100 millions d'Euros de matériels en Europe, au quatrième trimestre 2024. Cela permet aux entreprises qui nous confient leurs machines à vendre, de récupérer de la trésorerie très rapidement, ce qui n'est pas négligeable dans la situation économique actuelle », explique Thierry Poyet, Directeur Commercial de Ritchie Bros France.

La deuxième force de la société Ritchie Bros est son formidable réseau d'acheteurs à l'international. A chaque vente en France ce sont 60 à 70 % des lots qui partent hors de nos frontières. Cette ouverture du marché à l'international est unique en France.

Ritchie Bros est également une entreprise au service complet. Elle couvre l'ensemble du processus de vente, de la décision de l'entrepreneur de céder son matériel, au règlement final. Tout est géré par la société de ventes volontaires.

Enfin, la société dispose d'experts à tous les niveaux. « Nos équipes terrain, bureau, commerce, sont de grands professionnels. Ce sont les hommes qui font l'entreprise. Sans leur engagement quotidien, l'entreprise ne serait rien », ajoute Thierry Poyet

Services et activités

La société Ritchie Bros dispose de nombreux services permettant l'accompagnement de l'ensemble du cycle de vie de la machine. De son achat neuf ou occasion, à sa revente. Outre les services directement liés aux deux canaux de vente en ligne, l'entreprise développe aussi d'autres services appartenant au même groupe.

C'est le cas de **SmartEquip**, technologie innovante permettant de soutenir la gestion du cycle de vie du matériel, tout en mettant en relation les propriétaires de machines avec les fabricants pour l'achat des pièces de rechange. Ou encore **Rouse**, qui permet d'accéder à des informations du marché fiables et pré-

cises comme les estimations, l'assistance à la vente ou l'analyse comparative sur la gestion locative.

Sans oublier **Mascus**, site de petites annonces en ligne, qui appartient également au groupe.

Leviers de croissance

La croissance du groupe passera par le renforcement de ses équipes d'experts, présents pour conseiller les partenaires et les aider à vendre ou acheter du matériel par le biais de ses plateformes. Son développement repose aussi sur ses sites satellites en région. « Ces sites de stockage nous permettent de toucher les entreprises locales et minimiser les coûts de transport. Notre siège de Saint Aubin sur Gaillon (27) n'est donc pas le seul site de vente en France. Nivolas-Vermelle (38), Avignon (84) et Bressols (82) viennent compléter notre présence sur le territoire national », rappelle Thierry Poyet.

Les volumes de vente de Ritchie Bros augmentant, la société a décidé d'agrandir la capacité d'accueil des sites satellites afin de mieux répondre à la demande.

Ritchie Bros cherche également à recruter de nouveaux commerciaux et augmenter ainsi la proximité avec ses partenaires. Agricole et transport sont des secteurs dans lesquels la société doit répondre à la demande du marché et aider les acteurs à vendre leurs stocks d'occasion. « Certains entrepreneurs nous appellent également car ils souhaitent cesser leur activité ou partir à la retraite. Nous les accompagnons tout au long du projet et nous nous positionnons pour vendre leurs matériels », indique le directeur. Sur un marché de l'occasion toujours soutenu, notamment porté par les prix élevés du matériel neuf, le potentiel de croissance, notamment à l'international, est encore grand.

rb RITCHIE BROS.

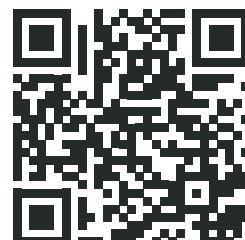
Nous en faisons plus, vous en obtenez plus.



- Une attention portée à votre matériel.
- Une demande mondiale des acheteurs.
- Un meilleur résultat pour votre machine.

Une machine à vendre?
Nous avons des solutions pour vous !

02.32.77.86.10 | **rbauction.fr/sell**



Satellite Industries Europe

Une entreprise familiale de dimension mondiale

Satellite Industries Europe fête ses 30 ans cette année, après avoir démarré en 1994. La maison-mère américaine existe depuis 1958, et le concept des sanitaires autonomes date de presque 70 ans. En Europe, le groupe compte 9 sites : le siège en Belgique et des bureaux en France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Pays-Bas, Danemark, Pologne et Espagne. Il emploie un peu plus de 200 salariés en Europe et un petit millier mondialement. Bien qu'ayant beaucoup grandi ces 10 dernières années, Satellite Industries demeure une société familiale, 100 % aux mains d'un seul propriétaire, assurant son indépendance financière et de gestion. Entretien avec Georges Köller, directeur général EMEA de Satellite Industries.



Quelles sont les activités de l'entreprise, comment se positionne-t-elle et se démarque-t-elle sur le marché des toilettes autonomes et mobiles ?

Nous sommes le leader mondial pour la fabrication et la commercialisation de sanitaires autonomes et de bases-vie, caravanes et modules pour chantiers et événements. Nous sommes autant le leader en volume qu'en qualité, ce qui n'est pas courant. Nos clients, les sociétés de location de matériel, qui louent ces produits aux organisateurs d'événements ou aux sociétés du BTP, ont compris que nous offrons le meilleur coût total, puisque nos produits tiennent extrêmement longtemps, sans besoin de réparations. C'est clairement notre niveau de qualité, mais aussi notre adaptabilité à toutes les spécificités régionales, qui font notre force.

Quelles sont vos actualités, innovations et solutions "best-seller" ?

Notre best-seller est la cabine Tufway,

c'est la toilette autonome la plus vendue au monde, et de loin. Mais nous innovons chaque année, que ce soit en étendant notre gamme avec de nouvelles solutions de lave-mains autonomes ou l'introduction il y a quelques années de notre gamme sous vide. Nous sommes également à la pointe de la réduction de notre empreinte carbone, en fabriquant tout en Europe, le plus près possible de nos clients, en réduisant les emballages et le transport mais surtout en n'utilisant que du plastique de très haute qualité, ce qui donne une durée de vie de 15 ans ou plus à nos matériels, que nous sommes d'ailleurs les seuls au monde à couvrir avec une garantie contractuelle de 10 ans.

Comment vos produits répondent-ils aux besoins des professionnels (notamment sur les chantiers et base-vie) ? Ces besoins ont-ils évolué avec le temps ? (Consommation d'eau, plus de confort, plus d'ergonomie, etc.)

Depuis notre reprise du leader dans ce secteur, la société Scanvogn, nos bases-vie fabriquées au Danemark et en Pologne évoluent pour s'adapter aux spécificités locales de chaque pays. La qualité demandée aujourd'hui sur les chantiers est bien supérieure à ce qu'on a connu il y a 10 ans, et nous constatons la même évolution sur les événements. Le sous-vide par exemple assure une consommation d'eau minimale, mais va aussi plus vite, ce qui réduit les files grandement.

Quels sont vos projets et ambitions pour l'avenir ?

Nous avons toujours à cœur de réduire les inégalités, et notamment les discriminations envers les femmes sur les chantiers. Nous introduisons des produits pensés par et pour les femmes, que ce soit avec un confort accru ou des améliorations comme notre distributeur de serviettes hygiéniques.

Quels sont les leviers de croissance du marché des toilettes mobiles et autonomes ? La crise économique est-elle un frein au développement du marché ?

Nous ne ressentons pas vraiment la crise économique, notre secteur est toujours en pleine expansion. Le nombre de cabines en Europe, et notamment en France, est bien inférieur à ce qu'on constate aux Etats-Unis, donc le secteur a encore de très beaux jours devant lui. La croissance soutenue va d'ailleurs faire en sorte que l'offre de cabines disponibles sera meilleure, ce qui contribuera invariablement à une plus grande satisfaction des utilisateurs/trices.





VOTRE **PARTENAIRE N°1** EN MATIÈRE D'ASSAINISSEMENT AUTONOME.

*Nous avons un produit
pour chacun de vos
besoins*



**Toilettes
Autonomes**



Remorques



Désodorisants



**Technologie de
l'aspiration**



**Urinoirs
Stations lave-mains**

Sébastien Bartlam

Responsable de Développement Commercial



SebastienB@satelliteindustries.com



+32 474 74 79 02

www.satelliteindustries.eu

TVH

« Notre mission : aider nos clients à maximiser la disponibilité et la performance de leurs équipements »

Spécialiste dans la distribution de pièces détachées pour les secteurs de la manutention, de l'élévation et du BTP, TVH dispose d'un catalogue de 49,5 millions de références issues de 1200 marques. Le groupe qui s'engage à fournir des solutions complètes et fiables pour optimiser la maintenance, la réparation et la performance des équipements entend offrir à ses clients une disponibilité et une réactivité inégalées. Entretien avec Amaury Salaün, VP Commercial Southern Europe de TVH.



Qu'est-ce qui fait l'ADN de l'entreprise ?

Les ressources humaines sont notre premier pilier. Nos équipes sont au cœur de notre réussite. Avec 16 responsables régionaux, 2 technico-commerciaux spécialisés et 35 vendeurs sédentaires, nous assurons une proximité et un service client réactif. Nous investissons aussi dans la formation continue pour garantir un haut niveau d'expertise.

Notre deuxième pilier est notre offre de produits. Nous proposons 49,5 millions de références couvrant la manutention, l'élévation et le BTP, incluant des pièces neuves et reconditionnées. Notre offre s'élargit constamment, avec des pièces pour marques chinoises et des solutions adaptées à l'électrification, pour accompagner les évolutions du marché.

Notre troisième pilier est la logistique. Grâce à notre centre de distribution ultra-moderne, nous garantissons une livraison en 24h partout en France. Des systèmes automatisés et un stock optimisé nous permettent d'assurer une réactivité et une disponibilité maximales.

Quelles sont vos actualités ?

Nous mettons en avant TVH University, notre centre de formation à Waregem. Face aux évolutions technologiques, il est essentiel pour les techniciens de se former en continu.

Nos formations techniques, disponibles en ligne, sur site ou chez le client, s'adaptent aux besoins spécifiques de chacun. Dès avril 2025, nous élargirons notre offre avec de nouvelles thématiques et ouvrirons de nouveaux bâtiments et salles de formation modernes pour accueillir davantage de participants.

Vos axes de développement et leviers de croissance sur le marché de la manutention ?

L'innovation est au cœur de notre stratégie. Pour répondre aux besoins changeants du marché, nous investissons massivement dans la recherche et le développement afin d'élargir nos gammes et améliorer nos services. Trois axes clés guident notre croissance :

Premièrement, la digitalisation et l'innovation : nous optimisons en permanence notre plateforme e-commerce pour offrir une expérience fluide, rapide et personnalisée. L'intégration de technologies avancées, comme l'IA et l'analyse de données, nous permet d'anticiper les besoins et d'optimiser la maintenance des équipements.

Deuxièmement, l'extension de notre catalogue. Nous développons en continu notre offre de pièces détachées et d'accessoires pour couvrir un maximum de machines et répondre aux exigences spécifiques de nos clients. En plus des grandes marques, nous proposons également des pièces détachées pour les marques chinoises, dont la présence sur le marché ne cesse

de croître. Cette diversification garantit à nos clients un accès rapide et fiable à une gamme encore plus complète.

Troisièmement, nos partenariats stratégiques. Nos collaborations avec des marques de renom, comme Rexroth, à travers notre certification « Certified Excellence Partner » renforcent notre expertise en hydraulique et électronique. Grâce à l'outil Jaltest Solutions, nous offrons des solutions avancées, incluant le diagnostic multimarques et la maintenance prédictive, permettant d'anticiper les pannes et d'optimiser la gestion des équipements.

Vos perspectives et ambitions pour 2025 ?

D'ici 2026, nous voulons accélérer notre transformation digitale et renforcer notre position de référence sur le marché. Nos ambitions sont de renforcer nos performances e-commerce avec des outils d'identification de pièces plus précis et une navigation optimisée. Nous allons, par ailleurs, développer des solutions connectées et prédictives, pour aider nos clients à anticiper leurs besoins en maintenance et réduire les temps d'arrêt. Notre offre sera enrichie, avec une gamme de pièces pour les marques chinoises et des solutions axées sur l'électrification, pour répondre aux nouvelles tendances du marché. En innovant sans cesse, nous affirmons notre engagement : être le partenaire incontournable pour la gestion et l'optimisation des équipements de manutention.





**TROUVEZ RAPIDEMENT
LES PIÈCES DONT
VOUS AVEZ BESOIN.**



TVH propose plus de 15 millions de références connues pour les équipements de manutention : pièces de cabine, pièces de moteur, filtration, composants électriques, cartes et contrôleurs électroniques, hydraulique, pneus et roues, ...

TVH FRANCE SASU

BP 90097 • 59393 Wattrelos Cedex • France

T 0820 22 77 22 (Service € 0,09 TTC/min + prix appel) • F 0810 12 12 48 (Service € 0,05 TTC/min + prix appel) • contact@tvh.com • www.tvh.com

SIÈGE SOCIAL

Technopole Agen Garonne

55 Allée de Martinon

47310 Saint-Colombe-en-Bruilhois

ÉTABLISSEMENT SECONDAIRE

ZA du Piquet Nord

35370 Étréles

Vary

L'innovation au service des professionnels de la location

Avec son logiciel de gestion spécifiquement conçu pour les loueurs, Vary se démarque par une approche sur mesure et centrée sur les besoins du secteur. Grâce à ses applications mobiles innovantes et ses solutions flexibles, l'entreprise révolutionne la gestion des parcs de matériel et des contrats de location, tout en valorisant la collaboration avec ses clients.



Vous proposez des développements sur mesure intégrés dans le logiciel. Comment cette approche collaborative favorise-t-elle l'amélioration continue de votre solution ?

La collaboration client est essentielle chez Vary. Les développements sur mesure permettent d'adapter nos solutions aux besoins spécifiques des utilisateurs, tout en intégrant leurs retours pour améliorer constamment nos fonctionnalités.

Un exemple marquant est l'intégration des systèmes de télémétrie, qui compare contrats et utilisations réelles des machines. Ce type d'innovation, né d'une demande client, s'enrichit grâce aux retours de la communauté Vary, créant un logiciel toujours plus complet et performant.

Vary développe de nombreuses applications satellites pour ses clients. Quels avantages concrets ces solutions apportent-elles dans la gestion des parcs de location au quotidien ?

Les applications satellites de Vary simplifient et automatisent la gestion des parcs de location. Elles offrent un suivi en temps réel des préparations, livraisons, reprises et contrôles, tout en digitalisant des processus essentiels comme les états des lieux et formulaires de contrôle.

Ces outils réduisent les erreurs, optimisent la coordination des équipes grâce à des plannings dédiés et augmentent le taux d'utilisation des équipements. Les tableaux de bord, quant à eux, donnent une visibilité instantanée sur les disponibilités, favorisant une gestion plus réactive et efficace.

En quoi Vary se distingue-t-il des autres ERP dédiés à la location et comment cette spécificité répond-elle aux besoins uniques des entreprises de location ?

Contrairement aux ERP généralistes, Vary est conçu exclusivement pour les métiers de la location. Cette spécialisation garantit des fonctionnalités adaptées à la gestion des contrats, à la maintenance et à la facturation. Avec une interface intuitive, Vary s'intègre facilement sans nécessiter de développements lourds. Sa compatibilité avec plus de 40 logiciels comptables renforce son adaptabilité. Enfin, son modèle évolutif intègre régulièrement des mises à jour pour répondre aux exigences du marché et offrir une solution toujours en phase avec les besoins des entreprises.

Quelles sont vos priorités en matière d'innovation pour continuer à accompagner les professionnels de la location dans un secteur en pleine transformation ?

L'innovation est au cœur de notre stratégie. Nous intégrons l'intelligence artificielle pour automatiser davantage de tâches et augmenter la productivité de nos clients. Bien que ces nouvelles fonctionnalités restent confidentielles, elles marqueront un tournant dans la gestion des parcs de location. Nous renforçons également nos applications mobiles avec des outils toujours plus avancés et travaillons sur une meilleure interconnectivité avec des solutions tierces via des API ouvertes, pour offrir encore plus de flexibilité et d'efficacité.





Rental Management
Software



VARY vous fournit une vue à 360° sur votre business !

PLANNING

FINANCES

RAPPORTS

CRM

RÉPARATION

MAINTENANCE

LOCATIONS

VENTE

Peu importe le **CHALLENGE**,
améliorez votre **PRODUCTIVITE** !



Travaillez plus intelligemment avec
les applications mobiles de **VARY** !

Logistique
TourApp

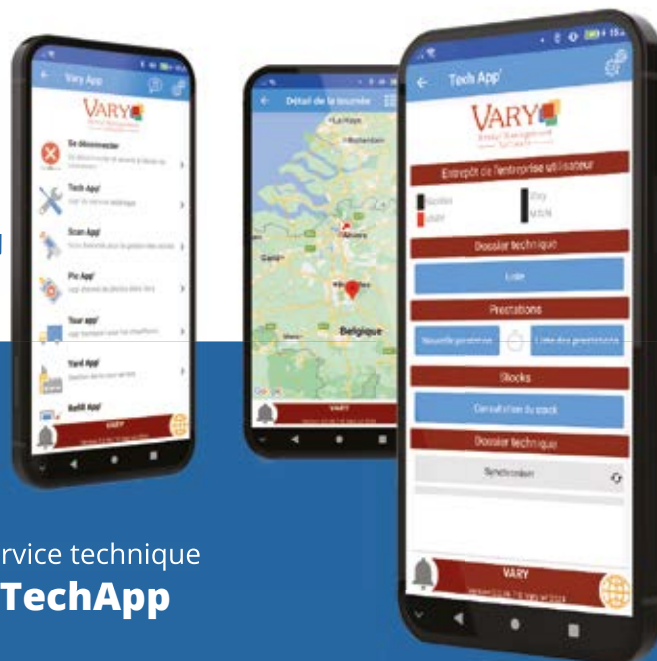
Magasin de pièce
ScanApp

Gestion du parc
YardApp

Consommables
RefillApp

Service technique
TechApp

Gestion commercial
InTouchApp



WWW.VARY.RENT

+32 2 357 00 40 info@vary.rent

Découvrez-en
plus sur **VARY** !

MAGNI TELESCOPIC HANDLERS

L'innovation au sommet de la manutention télescopique

Avec ses chariots télescopiques rotatifs, fixes et à usage intensif, Magni Telescopic Handlers repousse les limites de la performance et de la polyvalence, offrant des solutions innovantes aux secteurs de la construction, de l'industrie et de l'agriculture.



Quelles sont les principales caractéristiques des nouveaux modèles THA 3.6, THA 4.5.8 et THA 5.10 présentés lors de l'EIMA 2024, et comment répondent-ils aux besoins spécifiques du secteur agricole ?

Les nouveaux modèles THA de Magni sont conçus pour offrir un confort et une performance inégalés aux professionnels de l'agriculture. Grâce à leur logiciel de gestion MCTS (Magni Combi Touch System), les utilisateurs bénéficient d'une interface intuitive et d'un accès à des fonctionnalités avancées comme :

- **Fonction "up-down"**, maintenant une verticalité constante des accessoires pour des travaux précis.
 - **Fonction "Memory position"**, permettant de rappeler des hauteurs et inclinaisons prédéfinies, accélérant les tâches répétitives.
 - **Fonction "shake"**, qui facilite le déchargement rapide des matériaux.
- Avec ces innovations, les modèles THA s'adaptent parfaitement aux besoins agricoles en offrant une productivité optimisée et une manipulation simplifiée des équipements.

En quoi le système hydraulique renouvelé de la nouvelle génération RTH/TH apporte-t-il plus de précision et de fluidité dans les mouvements des chariots télescopiques ?

La nouvelle génération RTH/TH bénéficie d'un système hydraulique entièrement repensé, intégrant des pompes à cylindrées augmentées pour une vitesse et une précision accrues. Deux technologies phares renforcent ces performances :

- **Power Sharing**, qui distribue intelligemment la puissance du moteur pour une utilisation équilibrée et sans surcharge.
- **Flow Sharing**, permettant des mouvements simultanés, comme l'extension du bras pendant la rotation de la tour.

En plus de ces avancées, la réduction des pertes d'énergie grâce à des conduites hydrauliques optimisées et la limitation de l'huile hydraulique minimisent l'impact environnemental. Ces innovations combinent efficacité énergétique, productivité et respect de l'environnement.

Quels changements apportés à la cabine des gammes TH et RTH renforcent le confort et la sécurité des opérateurs ?

En 2025, les cabines des gammes TH et RTH ont été mis en conformité avec la réglementation, pour offrir un confort exceptionnel et une visibilité accrue, en conformité avec les normes EN280-1/-2. Ces conformités témoignent de l'engagement continu de Magni envers la sécurité et le bien-être des opérateurs, en intégrant des technologies qui maximisent leur efficacité tout en réduisant les risques sur les chantiers.

Quels sont les avantages de la succursale Magni TH France à Nantes pour les clients français en termes de service et de support ?

L'ouverture de la succursale Magni TH France à Nantes marque un tournant stratégique pour renforcer la proximité avec nos clients. Cette présence locale permet de :

- Offrir un support rapide et personnalisé sur un territoire clé.
- Consolider les relations avec nos concessionnaires et partenaires.
- Développer notre réseau pour saisir de nouvelles opportunités.

Grâce à cette implantation, nous garantissons un service de haute qualité, adapté aux besoins spécifiques du marché français, tout en assurant une réactivité accrue pour nos clients.



MAGNI
TELESCOPIC HANDLERS

IN GREAT CHALLENGES, GREAT DETAILS MAKE THE DIFFERENCE



Nous concilions innovation technologique et qualité artisanale pour mettre au point des solutions de levage qui redéfinissent les normes du secteur. Avec leurs performances sans égales, leur visibilité top de gamme et leurs technologies de pointe, nos télescopiques sont faits pour remporter tous les défis.

Grâce à leurs dimensions compactes, les modèles TH conviennent très bien aux espaces de travail confinés en garantissant une maniabilité maximale dans n'importe quel contexte.

Nous avons pour objet de vous simplifier le travail et de vous garantir un environnement sûr et confortable pour que chaque jour, vous ayez la certitude d'obtenir le maximum.



TH 3.6



CABINE



PERFORMANCE



LMI

Un fonds d'action sociale pour soutenir les salariées de votre branche

Les représentants de votre branche professionnelle ont constitué un fonds de solidarité.

Grâce au fonds d'action sociale de branche les salariées bénéficient :

- d'une aide aux personnes en situation de handicap ou de perte d'autonomie (aides à l'aménagement de domicile, équipement d'un véhicule...),
- d'une aide lors d'un décès (accompagnement psychologique par un thérapeute inscrit à ADELI et/ou d'un soutien pour les démarches administratives),
- d'une aide à la formation (aide financière à la formation destinée à diminuer les charges liées à l'achat des fournitures scolaires, au logement, au transport),
- d'une aide au financement du permis de conduire.

Pour plus d'informations :



[www.ag2rlamondiale.fr/
conventions-collectives-
nationales/ccn-SDLM](http://www.ag2rlamondiale.fr/conventions-collectives-nationales/ccn-SDLM)



AG2R LA MONDIALE

Épargne
Retraite
Santé
Prévoyance