

# Les scieurs-carotteurs enfin reconnus

Dans quelques jours, les scieurs-carotteurs de béton au diamant (SCBD) participeront pour la deuxième fois, les 11 et 12 juin prochains à Paris, à la rencontre des métiers de la démolition, forts d'une reconnaissance de leur métier.

**E**n effet, ce métier n'était pas reconnu jusqu'à ce que le Syndicat national des entreprises de démolition, SNED, décide de créer un département spécifique à cette activité.

Pourtant, le métier existe bel et bien puisque 350 entreprises le revendiquent mais il n'était pas représenté officiellement au sein de la FFB. C'est chose faite depuis la dernière rencontre des métiers de la démolition du SNED à Biarritz <sup>(1)</sup> au cours de laquelle le président Daniel Midavaine a annoncé officiellement la création d'un département spécifique au sciage-carottage. A cette occasion, une charte a été signée entre le SNED et les chefs de file du département SCBD (Scieurs carotteurs de béton au diamant).

Dans le cadre de cette journée, trois présentations avaient été faites par Thierry Piette, de Tyrolit, Gilles Hervo, de Husqvarna et Thomas Guilhot-Gaudeffroy, de Hilti, portant sur le sciage-carottage au niveau mondial, au niveau français et, enfin, sur une niche de la spécialité : celle du démantèlement nucléaire.

**Monde :  
11,7 milliards de \$ US**

Au niveau mondial, et selon Thierry Piette, le marché du sciage-carottage est estimé à 11,7 milliards de dollars (valeur 2009) qui se répartissent de la manière suivante :

Continent	Marché en milliards de \$	Nombre d'entreprises
Amérique du Nord	5,2	2 850
Amérique du Sud	1	1 000
Afrique	0,5	250
Asie	3	3 000
Europe	2	5 000

(Source CSDA 2007)



Les chiffres sont éloquentes au niveau des marchés et montrent le retard de l'Europe par rapport à l'Amérique du Nord ou à l'Asie. En revanche, on s'aperçoit que le nombre d'entreprises est le plus important en Europe.

## France : 350 entreprises

Gilles Hervo a présenté le marché français en décrivant, qui sont les vrais prestataires, leurs structures générales et leurs spécificités régionales et l'a rapproché de celui de nos voisins européens :

Pays	Marché en milliard d'€	Nombre d'entreprises
Allemagne	0,35	1 000
France	0,28	350
Italie	0,12	220
Suisse	0,10	300

(Source CSDA 2007)

Il a souligné l'absence de formation officielle des opérateurs et le fait que la France était quasiment le seul pays européen où le métier de scieur-carotteur n'était, ni reconnu, ni soumis à aucune règle précise !



Tous crédits DR

Abordant le marché du démantèlement nucléaire sous toutes ses formes, Thomas Guilhot-Gaudeffroy a indiqué que la cour des comptes l'estimait entre 20 et 39 milliards d'euros. Des chiffres qui font rêver. Mais il faut tempérer les ardeurs et préciser que les habilitations pour intervenir sur ces sites sont très difficiles à obtenir. À ce jour, une quinzaine d'entreprises les possèdent... ■

**Marc Montagnon**

<sup>1</sup> Voir BTP magazine n°231 – juillet-août 2009

# 2011 sera l'année de la reprise

Société saine financièrement malgré l'impact dû à l'arrêt en 2009 des investissements des loueurs sur le matériel TP, Imer France se prépare activement en vue de la reprise avec, pour preuve, l'accord de fabrication - distribution avec Waitzinger et l'intégration des nacelles Iteco. Nicolas Fossa, président d'Imer France, nous explique les raisons de son optimisme.

« Cette année à Bauma, et ce pour la première fois, Imer a regroupé toutes ses activités sur le même stand », débute Nicolas Fossa, le président d'Imer France. La division Béton d'Imer Group (ORU) était ainsi très bien représentée avec la nouvelle gamme de centrales mobiles (Oru Oneday MD et Oru Day MD) ainsi que le nouveau malaxeur à double arbre Oru MD d'une capacité de malaxage, unique sur le marché, allant jusqu'à 120 m<sup>3</sup>. « Notre division béton étant très orientée à l'international (Moyen-Orient, Amériques), nous avons souffert de la baisse de fréquentation des visiteurs non européens, qui s'est traduite par de très faibles commandes. En revanche, l'activité est soutenue à l'international avec, pour preuve, le site de production à Aksaray (Turquie) de camions toupies qui a retrouvé, après un arrêt complet des ventes en 2009, le même niveau de production qu'en 2008. » Et Nicolas Fossa de décrire l'accord de fabrication - distribution signé le 1<sup>er</sup> mars 2010 avec l'entreprise allemande Waitzinger, spécialisée depuis 1990 dans la production de pompes à béton automotrices : « Avec cet accord, nous renforçons notre leadership dans ce secteur en nous appuyant sur le savoir-faire allemand unanimement reconnu », précise le président. Les premiers modèles conçus à Neu-Ulm en Allemagne, dont la R436 XS présentée à la Bauma, seront fabriqués en Italie sur le site de production des centrales Oru (prévision : 300 pompes par an). Les corps de pompe restent produits par Waitzinger.

Quant à la division TP qui s'adresse plus particulièrement au marché européen, le salon s'est avéré beaucoup plus positif. De nombreuses commandes ont été signées, avec cette année, « un carnet plus fourni qu'en 2009 », ajoute le dirigeant qui note néanmoins une absence de visibilité pour la fin de l'année. Imer a ainsi présenté sur le stand Imer Group, 6 nouveaux produits en avant-première : la nouvelle mini-pelle 12VXE, le nou-

veau chargeur compact AS12, les mini-transporteurs Carry, et la nouvelle gamme de mini-pelles VXT-VXE riches en innovations, tant au niveau du design du matériel que de la motorisation. Nicolas Fossa en profite pour préciser la part de marché sur les mini-pelles en 2009 qui s'est élevé pour Imer France à 6,12 % pour l'ensemble de la gamme de minipelle allant jusqu'à 8 t (7,04 % en 2008). « Cette baisse s'explique par notre positionnement loueur qui nous a défavorisé en 2009 », et d'ajouter qu'il table début 2011, sur une reprise sérieuse des achats de la part des loueurs, et la poursuite des investissements déjà initiés par les grands comptes.

## De nouveaux segments de marché avec Iteco

Avec le rachat de la marque Iteco et de son site industriel de Pegognaga, près de Bologne, en Italie, Imer Group a fait une entrée remarquée dans le secteur du levage.

« La gamme Iteco ouvre la voie à d'autres scénarios de distribution orientés Industrie et nous permettra de pénétrer des segments de marché en élévation de personnes et en manutention où nous n'étions pas encore présents... » Certes, la division TP de Imer France proposait déjà des nacelles araignées et des plates-formes à bras articulé sur chenilles, mais l'arrivée d'Iteco permet de compléter sa gamme avec des nacelles ciseaux à pantographe et de nouveaux produits dans le domaine des nacelles articulées. « La prochaine gamme de nacelles ciseaux devrait sortir de nos usines à la fin de cette année », explique Nicolas Fossa, qui s'appuie au niveau de la distribution

sur les compétences de 4 commerciaux spécialement dédiés.

## Quant à Imer France

Après un premier trimestre assez chaotique et une activité en dent de scie, Nicolas Fossa s'attend à une croissance pour le 2<sup>e</sup> trimestre 2010 à deux chiffres. « Mais lorsque l'on passe d'un marché de mini-pelles de 11 000 unités en 2007 à 4 000 en 2009, c'est toujours délicat de parler de croissance... » tempère-t-il aussitôt. « Plus précisément, nous assistons à une reprise significative dans le domaine des petits matériels pour le bâtiment, une bonne activité en pièces détachées et à une croissance relative dans le matériel TP où nous espérons retrouver un niveau de ventes de 5 000 à 6 000 machines. » Au niveau de la division béton, si l'activité reste stable au niveau des gros sites de production (grosses centrales à 1 ou 2M€), ou des petites centrales de chantiers, la difficulté réside dans la vente de moyennes centrales : « Dès que l'on aborde des montants supérieurs à 100 000 €, on est confronté

à de sérieux obstacles car les moyennes entreprises peinent à investir. » Du côté du personnel, et même après un plan de sauvegarde de l'emploi qui a vu l'effectif baisser de 182 à 147 salariés, Imer France reste dans les premières structures d'importation de matériels BTP en matière de personnels. « Nous avons géré en 2009 un portefeuille de plus de 2 000 clients, pour un stock de pièces détachées de 70 000 articles et 18 000 références », précise le dirigeant qui se félicite aussi du faible taux d'endettement d'Imer France : moins de 10 % des fonds propres qui représentent 30 % du CA. ■



Nicolas Fossa,  
président d'Imer France.

Tous crédits DR



Cédric Béal