

# Meet our Members



01

— CODIPRO - LIFTEUROP —

## Une expertise unique dans le levage

TEXTE Corinne Briault

PHOTOS Emmanuel Claude / Focalize

Créé en 1996, le groupe ALIPA installé à Wiltz, regroupe 6 sociétés et compte quelque 150 salariés. Les activités du groupe sont orientées autour de deux pôles d'activité : le levage et l'emballage industriel. Parmi ces sociétés, Lifteurop et Codipro. Codipro est spécialisée dans la fabrication d'anneaux de levage articulés. Comptant 35 employés, ses clients sont actifs dans des secteurs tels que l'industrie du moule, la manutention, le transport et la logistique, l'industrie navale, le levage, l'aéronautique et l'éolien. Lifteurop quant à elle produit et distribue du matériel et des accessoires de levage de grande qualité au design soigné, sous la marque STAS, une référence internationale, créée en 1953. Forte de 10 salariés, Lifteurop fournit des secteurs tels que l'automobile, l'industrie navale, la sidérurgie, l'industrie lourde ou l'armée. Entretien avec Christophe Losange, directeur de Codipro et Lifteurop. (Visite du 24 novembre 2023).



02



03



04



05

**01.** (De g. à dr.) Ferny Plattes, Technical Support Alipa Group; Stéphanie Damgé, directrice House of Entrepreneurship; Anne-Lise Jonkeau, Sales Support Lifting Department Alipa Group; Nathalie Muller, directrice Guichet Unique PME; Carlo Thelen, directeur général Chambre de Commerce; Christophe Losange, directeur Codipro et Lifteurop et Paul Bisenius, président Guichet Unique PME.

**02. 03. 04. 05.** Codipro et Lifteurop font partie du Groupe Alipa dont les activités tournent autour du levage et de l'emballage industriel.

**Votre plus grande réussite ?**

D'avoir réussi à structurer et à optimiser notre réseau de distribution pour soutenir la croissance souhaitée par notre entreprise. Cela a permis d'apporter plus de transparence à nos relations commerciales, de fluidifier les échanges clients finaux, Codipro en tant que producteur, distributeurs-experts et d'avoir une logique commerciale basée sur le long terme.

**Un échec marquant ?**

On ne peut pas dire que ce sont des échecs mais plutôt des revers. Lors de la pandémie de Covid par exemple, nous n'avons pas pu atteindre la croissance que nous escomptions. Mais il faut toujours voir le verre à moitié plein, considérer ces épisodes comme des contretemps, les transformer en opportunités, rebondir et évoluer.

**Des projets à venir ?**

Nous avons entamé une politique de digitalisation de nos process depuis bientôt 10 ans. Nous allons poursuivre sur cette voie. Puis, nous souhaitons étoffer notre réseau de distribution. Nous sommes un des

leaders sur le marché européen, et nous souhaitons dépasser les frontières du continent et nous déployer sur les marchés asiatiques et américains.

**Selon vous, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?**

Ceux qui parlent le mieux de nous sont nos clients et ce qui fait notre différence selon eux, c'est la qualité de notre service. Ceci n'est possible que parce que nous avons des collaborateurs de valeur, que nous essayons de valoriser également en donnant l'opportunité à chacun d'enrichir ses compétences tout au long de sa carrière pour évoluer dans l'entreprise. Puis, dans un tout autre registre, notre position sur le marché et notre situation financière saine, nous permettent de miser sur la fidélité de nos relations avec nos clients ou distributeurs et en cas de coups durs de traverser les crises et de surmonter les obstacles.

**Votre vision de l'entrepreneuriat ? Un modèle ?**

C'est une vision toute personnelle, mais je pense que c'est à chacun de créer sa propre

manière d'avancer en restant ouvert et en s'inspirant de ce qui se fait de bien chez les autres.

**Un conseil à donner à un entrepreneur en herbe ?**

Avoir une vision et un business plan clairs pour ne pas se perdre. Rester agile, être tenace mais pas borné, car la vie d'une entreprise est pleine de rebondissements.

**Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement ? Comment les surmonter ?**

Le recrutement est devenu difficile. Il ne s'agit pas de trouver des personnes, mais les bonnes personnes ! Ensuite, il faut savoir retenir les talents, c'est aussi un défi. Puis, dans nos secteurs, de plus en plus de sociétés se regroupent, lorsque l'on est une PME comme nous, il faut rester attentifs à ce qui se fait à l'extérieur et ne pas se tromper pour survivre à la réalité du terrain. —