

# SUCCESS STORY

FRANCIS TIMMERMANS

## UN GECKO INTERNATIONAL

**Quel plus joli emblème qu'un gecko pour une société qui conçoit des équipements de sécurité et des moyens de levage pour travaux en hauteur ? Ce lézard est en effet muni de doigts avec lamelles adhésives qui lui permettent de marcher sur tout type de surfaces sans tomber. Il orne le logo de Fallprotec depuis les débuts de la société en 2004.**

Texte : Catherine Moisy – Photo : Emmanuel Claude / Focalize

### Quelle est exactement l'activité de Fallprotec ?

« Notre société conçoit des équipements de sécurité et d'accès en hauteur. Cela signifie que nous réalisons les études nécessaires à la mise au point de nouveaux produits, nous nous chargeons de leur homologation en conformité avec les directives européennes, nous sous-traitons la fabrication des différentes pièces dans la Grande Région, nous assurons l'assemblage des produits dans nos propres ateliers, nous les emballons et les expédions dans le monde à un réseau de distributeurs / installateurs que nous avons nous-mêmes identifiés. Les pièces qui composent nos équipements sont très variées et font appel à des procédés de fabrication très divers. Si nous avions dû assurer la fabrication nous-mêmes, nous aurions dû investir dans un parc machine très important. C'est pourquoi nous avons décidé de sous-traiter cette étape.

### Vous avez débuté une nouvelle carrière avec la création de Fallprotec. N'est-ce pas un vrai défi de démarrer une activité à un âge où certains commencent à penser à la retraite ?

« À 50 ans, je souhaitais donner un nouveau souffle à ma carrière, mais je ne me voyais pas recommencer un parcours de

“

On doit avoir l'obsession de la sécurité jusqu'à prévoir et anticiper les mauvaises utilisations éventuelles du matériel.

”

salarié. Je me suis lancé dans l'aventure entrepreneuriale avec un associé, Jan-Erik Grothe, qui a un profil complémentaire du mien. Nous avons tous deux une excellente connaissance du marché. Personnellement, je suis plus particulièrement en charge des aspects techniques avec le management direct des ingénieurs au siège de la société à Bascharage. Mon associé pilote la grande exportation, depuis un bureau situé en Espagne. Pour le financement, nous avons pu bénéficier d'un prêt octroyé par la SNCI (Société nationale de crédit et d'investissement) et pour la prospection, internet nous a permis d'envisager tout de suite d'aborder le marché mondial. Nous avons également bénéficié d'un prix à l'export attribué par la Chambre de Commerce et d'une aide de l'État dans le cadre d'un projet de R & D en partenariat avec Luxinnovation.

### À vous entendre, ce fut assez facile...

« Au départ, la difficulté est de se faire connaître sur un marché qui compte évidemment pas mal de concurrents. Dans le domaine de la sécurité, il faut en plus prouver la qualité sans faille des produits. Finalement, c'est le premier client qui est le plus difficile à décrocher, et là nous avons eu la chance de remporter un contrat auprès de la Renfe (*Société des chemins de fer espagnols, ndlr*) pour équiper en lignes de vie le toit d'un hall de maintenance de très grande longueur. Nous proposons des ancrages indéformables, que les concurrents n'avaient pas dans leur catalogue. C'était un très gros marché et donc une très belle référence pour les prospections suivantes.

### Comment assoie-t-on le succès d'une entreprise comme la vôtre ?

« L'exemple que je viens de donner montre que la différenciation produit est

essentielle. Il faut proposer des produits uniques ou, mieux, concevoir des produits sur mesure pour répondre à une demande client. 50 % des produits de notre catalogue ont été conçus pour répondre ainsi à des situations inédites pour lesquelles nous avons inventé des solutions. Pour cela, nous investissons beaucoup en recherche et développement et nous faisons travailler une équipe de cinq ingénieurs, recrutés notamment en Espagne, car ils sont très bien formés et intéressés par des opportunités que leur pays peine à leur offrir pour le moment. Nos commerciaux sont luxembourgeois en revanche et ils parlent cinq langues chacun !

Dans le domaine de la sécurité il faut maîtriser parfaitement le processus de dépôt de brevets et obtenir toutes les certifications nécessaires. C'est un domaine où l'on doit avoir l'obsession de la sécurité jusqu'à prévoir et anticiper les mauvaises utilisations éventuelles du matériel pour les prévenir.

### Quelles sont vos perspectives d'avenir ?

« Nous venons de lancer un nouvel appareil de levage, portable et compact, qui fonctionne sur batterie, très bien adapté aux travaux d'entretien des façades et des structures de grande hauteur. Nous pensons que le potentiel de ce produit est très important. Il devrait nous permettre de doubler notre chiffre d'affaires dans les trois ans qui viennent.

Sur le plan commercial, nous avons des filiales en Espagne, Allemagne, Amérique du Sud et États-Unis. Nos marchés en forte croissance sont le Moyen-Orient et l'Amérique du Sud. Ces nouveaux marchés nous ont d'ailleurs permis de ne pas souffrir de la crise. » ●

### Fallprotec en chiffres :

350 produits au catalogue  
110 clients dans le monde (60 pays)  
69 % du CA réalisé dans  
l'Union européenne  
Croissance moyenne de 28 % par an,  
entre 2004 et 2014  
18 employés au Luxembourg  
et 6 en Espagne



Francis Timmermans a fait ses études d'ingénieur à Grenoble (France). Il a travaillé huit ans chez Schneider Electric avant de diriger le département R & D d'une entreprise luxembourgeoise d'appareils de levage, puis de créer sa propre structure en 2004.