

SUCCESS STORY

DIDIER SONVEAUX

L'ART DE COULER LE BÉTON

À Koetschette, sur la zone industrielle Riesenhaff, il est une petite entreprise qui conçoit et fabrique une gamme de produits de niche prometteurs : des machines innovantes et made in Luxembourg pour couler des dalles de béton dans les locaux industriels. Rencontre avec Didier Sonveaux, directeur général de Topp & Screed.

Texte : Catherine Moisy - Photos : Emmanuel Claude / Focalize

Pouvez-vous nous raconter l'histoire de la société ?

« Au départ, notre société était l'atelier mécanique de maintenance des machines utilisées par notre maison mère, la société Twintec, spécialisée dans la réalisation de sols en béton armé de fibres métalliques. Bruno Lazzari, le fondateur de Twintec, a vu l'intérêt qu'il y avait à séparer l'activité de maintenance, sous forme d'une société indépendante, pour pouvoir servir d'autres clients. Il a fallu quelques années pour que cette nouvelle activité trouve sa vitesse de croisière, mais maintenant tout est en place pour conquérir de nouveaux marchés. Personnellement, je suis arrivé à la direction de Topp & Screed relativement récemment, en 2013. Auparavant, je dirigeais la logistique et la maintenance de Twintec. Cette expérience m'a permis de définir une vision d'avenir pour Topp & Screed et de recruter les profils nécessaires pour un développement international. Notre objectif est de passer de 25 % du chiffre d'affaires réalisé avec la clientèle externe à 40 % d'ici à fin 2018.

“
À chaque fois
que nous finalisons
une innovation,
nous réfléchissons
à toutes les utilisations
possibles.
”

Le cœur de métier de Topp & Screed est la fabrication de machines et équipements pour la réalisation de sols industriels en béton. Comment innove-t-on dans ce secteur ?

« Chaque année, nous investissons en recherche et développement. Le plus souvent, la démarche d'innovation part de l'analyse des besoins de nos clients, entreprises de construction ou des clients de nos clients, entreprises qui font construire des surfaces industrielles ou logistiques. Nous avons la chance d'être la filiale d'une entreprise de dallage et d'être en prise directe avec ses besoins. Ainsi, Twintec peut également servir de vitrine à nos innovations. Une autre incitation à l'innovation est l'évolution des normes techniques et environnementales. Nous les intégrons au plus vite dans nos produits. Parfois, nous les anticipons pour avoir un temps d'avance. Nos produits sont conçus pour construire les dalles du futur. De plus en plus d'activités industrielles sont automatisées, d'où l'importance d'avoir des sols d'usines ou d'entrepôts parfaitement lisses pour ne pas entraver la bonne marche des robots. Nos innovations visent cette excellence grâce à des systèmes de capteurs lasers qui contrôlent en permanence la planimétrie et l'épaisseur de la dalle de béton (surface d'usure). Les différents capteurs et composants de nos machines doivent parfaitement communiquer entre eux. C'est de la technologie de pointe. Enfin, à chaque fois que nous finalisons une innovation, nous réfléchissons à toutes les utilisations possibles. Nous sommes ainsi dans un processus d'amélioration continue des produits. Notre prochain challenge est de concevoir des machines télécommandables à distance.

Pouvez-vous nous donner quelques exemples concrets d'innovations ?

« Les innovations concernent plusieurs domaines. Par exemple, nous avons adapté nos machines pour que leurs moteurs puissent fonctionner avec des huiles biologiques ou des carburants biodiesel. Cela réduit les émissions de particules fines, argument qui répond aux normes allemandes. Certaines innovations visent à réduire les vibrations, ce qui est important pour respecter les normes de sécurité et santé au travail. Nous avons encore développé des pneus spéciaux pour les engins qui amènent le béton sur les chantiers, pour que ceux-ci n'endommagent pas les isolants contenus dans les sols des entrepôts frigorifiques.

Avez-vous des aides pour pouvoir mener ces programmes de recherche et d'innovation ?

« La plupart de ces innovations ont été rendues possibles par le volet 'capital-risque' du dispositif européen InnovFin qui permet d'obtenir, via des intermédiaires financiers, des financements en fonds propre. Nous avons ainsi obtenu 400.000 euros que nous avons pu affecter à cinq projets pour les recherches et études, les phases de DAO (desin assisté par ordinateur) et les essais.

Lors du prochain salon Intermat (Paris), vous allez concourir pour un prix d'innovation. En quoi est-ce important de participer à de tels concours ?

« Nous allons présenter un nouveau système de pulvérisation que nous avons conçu pour l'une de nos machines d'épandage de couche d'usure à base de quartz, corindon et ciment. Ce système présente de nombreux avantages, parmi lesquels figurent la diminution d'émission de poussière pendant le fonctionnement et une meilleure adhérence de la couche d'usure, qui en font une très bonne solution pour les pays chauds - où les risques de moins bonne adhérence sont plus élevés - et pour le marché américain, qui a adopté récemment une nouvelle réglementation pour limiter les poussières de chantier. Notre objectif en participant à ce concours est de donner de la visibilité internationale à notre innovation, qui sera jugée par un jury d'experts européens. Nous avons dû remettre notre dossier début octobre. Une première sélection aura lieu fin décembre. ▶



(de g. à d.) Edin Draganovic,
responsable Ventes et Logistique;
Didier Sonveaux, directeur général,
et Eric Zacharie, responsable
Maintenance et R & D.



L'équipe de Topp & Screed est composée de 14 personnes dont une femme, Jessica Winand, responsable Finance et Administration. La moyenne d'âge est de 35 ans.

Dans quels pays se situent vos clients ?

« Pour le moment, nous avons réalisé des ventes auprès de clients situés en France, en Suède, en Espagne, aux États-Unis et en Égypte. Des contacts sont en cours à Dubaï, en Chine et aux Philippines. Nous nous adressons à nos prospects par des campagnes d'e-mailing, pour annoncer nos nouveautés, et bien sûr par la participation aux grands salons de la profession. Nous serons présents au salon Intermat (International Exhibition for Construction and Infrastructures) en avril 2018 à Paris et nous participerons en 2019 au salon Bauma de Munich, qui est connu comme le plus grand salon du monde pour le BTP.

Quelles sont les principales difficultés de votre métier ?

« Je dirais d'abord le niveau des investissements nécessaires pour rester à la pointe des technologies. Ensuite, la gestion du planning de l'atelier pour absorber toutes les commandes et respecter les délais de livraison. Cela implique de bien organiser le roulement des équipes, mais aussi d'anticiper les approvisionnements, car certaines pièces mettent plusieurs semaines pour nous être livrées. Pour raccourcir nos délais, nous améliorons nos procédés en modélisant et en testant différents sous-assemblages grâce au DAO. Nous avons par-

fois recours à des sous-traitants pour pouvoir mener plusieurs étapes de fabrication en parallèle, avant le montage final.

Mais la principale difficulté est de trouver du personnel qualifié. L'année dernière, nous avons effectué quatre recrutements, dont certains nous ont pris jusqu'à trois mois. Pour les profils d'électromécaniciens, nous avons un partenariat régulier avec l'Institut Pierrard - Arts et Métiers de Virton. Pour nous assister dans la R & D, nous nous entourons également de jeunes stagiaires ingénieurs. Selon nos besoins, nous embauchons les jeunes à la sortie de l'école et nous les formons. Nous avons également recours à l'intérim pour identifier des profils de qualité.

Comment est la concurrence dans votre secteur et comment vous démarquez-vous ?

« Le marché est dominé par un fabricant américain, mais ses produits ne sont pas toujours adaptés aux normes européennes. Il existe des concurrents sur le marché européen. La plupart servent en priorité leurs marchés locaux, surtout pour les plus petites machines. Pour nous démarquer, nous misons beaucoup sur les services. Nos clients sont exigeants. Il n'est pas question pour eux d'interrompre un chantier pour cause de panne de machine. C'est à nous de faire en sorte que cela n'arrive pas ou de trouver

immédiatement une solution en cas de problème. Nous assurons les dépannages. Nous avons un stock complet de pièces de rechange disponibles immédiatement et nous pouvons remettre à neuf d'anciens modèles à des prix très compétitifs - y compris ceux ne sortant pas de nos ateliers - et les doter des dernières technologies développées par nos soins tout en leur offrant une nouvelle période de garantie. Nous proposons la location de matériel ou la vente de machines d'occasion et des contrats de maintenance. Nous formons les techniciens de nos clients et les machinistes. En bref, nous offrons une gamme complète de services, en plus de la vente d'engins neufs.

Quels sont les développements prévus et vos perspectives pour l'avenir ?

« Nous réfléchissons à nouer des partenariats avec des acteurs locaux pour être présents sur certains marchés lointains, tout en assurant un service réactif. Un autre de nos objectifs est la production d'un stock de machines qui seraient immédiatement disponibles pour nos clients, et bien sûr nous allons continuer à investir dans la recherche et le développement. En termes de chiffre d'affaires, notre ambition est de doubler nos ventes d'ici deux ans.

www.toppandscreed.com