

Le logisticien du chantier

Pour délester les entreprises des contraintes de l'organisation des chantiers, Serge Miguel, un électrotechnicien d'Obernai, a créé le concept de logisticien de chantier. La formule intéresse : le jeune patron développe aujourd'hui un réseau de franchise à travers la France. Et il vient d'être nommé aux Espoirs de la Franchise.

■ Remontons quelques années en arrière : Serge Miguel, un jeune électrotechnicien dans une grande entreprise de gros œuvre d'Andlau, est chargé de la mise en place des coffrets électriques sur les chantiers. Il répare les machines, dépanne les grues.

«Ca représentait un travail à temps plein, se rappelle aujourd'hui Serge Miguel. Mais si mon employeur pouvait le financer du fait de la taille de son entreprise, une moyenne ou petite société n'avait pas les mêmes moyens. J'ai eu l'idée de leur proposer un service à la carte, un supplément qui consiste à assurer, en plus de la location de bungalows, la mise en œuvre, le fonctionnement, l'entretien, le dépannage des matériels nécessaires à la mise en place du chantier. »



Serge Miguel débarrasse les entreprises de construction des contraintes logistiques des chantiers. (Photo DNA)

La mise en place d'une infrastructure de chantier prend un temps énorme

L'électrotechnicien s'installe. Espace Chantier existe depuis 2003, et aujourd'hui Serge Miguel a créé neuf emplois, en plus du sien. Son équipe, basée à Valff, près d'Obernai, rassemble les spécialités d'électricité, montage

sanitaire, manutention, dépannage de machines, raccordement, nettoyage.

Autant de métiers indispensables pour installer et faire fonctionner des bungalows servant de réfectoire, de vestiaire, les wc chimiques,

avec l'eau, l'électricité. Il faut aussi apporter le courant du réseau pour alimenter les machines des ouvriers. La logistique de chantier, c'est aussi la sécurité, avec les clôtures à poser le long de l'espace public. Elle peut égale-

ment intégrer l'aménagement paysager, dans le cas d'une installation de module destiné à un bureau de vente près d'un ensemble de logements. Quand il ne dispose pas du corps de métier requis, Serge Miguel sous-traite.

«La mise en place d'une infrastructure de chantier prend un temps énorme, explique le patron d'Espace Chantier, car il faut aussi prendre en compte toutes les démarches auprès des administrations, pour les raccordements aux réseaux, la signalisation...»

Un développement sur le chantier du TGV

La formule marche bien. Mais le succès du jeune entrepreneur est la contrepartie d'une étude de marché menée pendant deux années auprès des entreprises. Le but est de démontrer au client qu'il a intérêt à externaliser le service plutôt qu'à l'assurer en propre.

Avec un savoir-faire acquis par l'expérience, grâce à un réseau constitué depuis quatre ans, Serge Miguel apparaît comme le bon choix pour un nombre grandissant d'entreprises de BTP alsaciennes et même de tout le grand Est. A tel point qu'il se sent frustré un jour, raconte-t-il, quand il doit refuser des marchés à Rennes et à Gap.

Alors Serge Miguel a une autre idée : développer son concept par un réseau de franchises. Un bureau spécia-

lisé met neuf mois à reprendre une étude de marché, cette fois au niveau national, à lui installer sa plaquette, à écrire les contrats de franchise, préciser la protection du concept, définir les visuels, rédiger la documentation destinée aux franchisés, lesquels bénéficieront en outre d'une formation et d'une assistance.

Deux candidats se seraient déjà fait connaître dans la région de Lille. Un autre élément tout récent constitue une satisfaction pour le jeune entrepreneur de Valff : Espace Chantier vient d'être nommée aux Espoirs de la Franchise. De quoi booster encore Serge Miguel qui compte se développer sur un chantier de taille qui va se poursuivre tout près de chez lui : celui du TGV.

La franchise, c'est la bonne méthode pour qui veut démarrer vite dans mon métier, argumente en substance Serge Miguel. Pas d'administratif ni de technique chronophage : on attaque tout de suite le commercial. Comme Serge Miguel l'a fait avant eux, les nouveaux franchisés pourront sortir leur argument clé à leurs clients entrepreneurs : «Construisez, je m'occupe du reste!»

Claude Robinet