

## LE BON FLUIDE DE L'ARSENAL



*Reprise en 2010 par Jean-Marc Martin, Plomberie de l'Arsenal a multiplié son chiffre d'affaires par trois sur un marché de plus en plus disputé.*

En juillet dernier, Plomberie de l'Arsenal a intégré de nouveaux locaux à Vénissieux, près du Boulevard Urbain Est, où la société occupe près de 11 000 m<sup>2</sup>. Cet investissement témoigne du volontarisme de son dirigeant, Jean-Marc Martin, qui compte poursuivre la montée en puissance de cette PME spécialisée dans la plomberie et le génie climatique.

Lorsqu'il rachète cette société en 2010, cet ingénieur de 50 ans vient de quitter le groupe Suez où il travaillait au sein de la filiale Seitha. « Je suis parti avant d'oublier les valeurs qui avaient forgé l'identité de Seitha », justifie-t-il. Il rêvait de redresser une PME d'une centaine de personnes. La crise de 2008 a eu raison de ses ambitions. « Je me suis retrouvé à la tête d'une TPE, en bonne santé, avec un réel potentiel de développement ». Les chiffres en témoignent. En 2010, Plomberie de l'Arsenal emploie 8 salariés pour un chiffre d'affaires de 1 M€. Quatre ans plus tard, les effectifs ont quadruplé et le chiffre d'affaires a triplé, même si les anticipations pour 2014 tablent

sur un recul de 15 % de la facturation. Et cela uniquement par croissance interne.

Victime de la crise du BTP, Jean-Marc Martin garde confiance. Son entreprise, qui a réalisé la chaufferie de l'hôpital Desgenettes, a diversifié ses activités au génie climatique, à la tuyauterie, créant même un bureau d'études pour améliorer la valeur ajoutée de ses prestations. Déployés sur un rayon d'action de 200 km autour de Lyon, ses clients regroupent des entreprises, petites et grandes, et des collectivités, celles-ci représentant 1/3 du chiffre d'affaires.

L'installation à Vénissieux ne répond pas seulement à un besoin d'espace par rapport aux anciens locaux. « Nous avons des projets de croissance externe, notamment pour intégrer de nouveaux savoir-faire », précise Jean-Marc Martin qui n'a nullement l'intention de faire du volume sur un marché de plus en plus concurrentiel. « En nous réorganisant pour répondre dans les meilleurs délais à nos clients, en mettant l'accent sur la formation des équipes et en jouant la carte de la proximité, Plomberie de l'Arsenal devrait résister à la pression des prix », conclut le dirigeant qui reste réservé sur les perspectives 2015.

■ Antonio Mafra