

SAGA

Azur Trucks, toujours pied au plancher

Portrait d'une belle familiale qui en a encore sous le capot à travers la 3^e génération d'Ippolito au volant.

Mai 68, un rendez-vous avec l'histoire, avec deux options : jeter des pavés ou créer son entreprise. Pour Joseph Ippolito, aucune hésitation, et l'aventure commence par la concession Berliet de Nice, une quinzaine de collaborateurs au compteur et un avenir prometteur au cœur d'une ville en plein développement économique et urbain. Un développement qui forcera bientôt l'entreprise à quitter l'avenue des Fleurs pour la rase campagne villeneuvoise, blottie entre les serres, face à un chantier qui n'est pas encore Marina Baie des Anges. Le gain de place donne du souffle aux activités, qui pourront dès lors se diversifier : carrosserie, pièces détachées, services, le grand-père était un sacré précurseur, et l'arrivée d'une seconde génération dans les années 90, avec ses fils Philippe et Marc, ne fera que conforter la stratégie familiale. De Berliet à Renault jusqu'à devenir multimarque, la route est ouverte et le chemin bien tracé pour les camions et utilitaires de la famille Ippolito.

Cap sur la croissance externe

Le passage au troisième millénaire marque un tournant, celui des rachats de garages pour mailler le territoire, à Carros, à Cannes, à Fréjus, à Toulon et Brignoles avec l'acquisition d'une autre belle familiale, le groupe Campenio. Désormais, SOMI Ippolito rayonne sur les Alpes-Maritimes et le Var, avec un chiffre d'affaires de 70M€ pour 200 collaborateurs, une taille critique qui va permettre de mieux se structurer encore. Au tournant des 40 ans, en 2008, c'est l'arrivée d'une troisième génération,



avec Pierre et Xavier Ippolito, fils de Philippe et Marc, et le développement continue «vers une maîtrise complète de la chaîne de valeurs, avec une solution pour chaque client» souligne Pierre Ippolito, tombé dans l'univers du camion tout petit. Nouveaux rachats dans l'optique d'une croissance externe renforcée (Défi, pièces détachées à Carros, Froid Routier Côte d'Azur, spécialiste des véhicules frigorifiques...), partenariat/franchise avec Vulco, équipements pneumatiques, pour pallier la chute de l'empire Massa, «95% de la chaîne sont aujourd'hui maîtrisés, par des activités différentes, des métiers différents, et par de vraies compétences sur chaque service, de l'achat à la réparation ou l'entretien.» L'explication

sans doute de ces directions opérationnelles clairement séparées au sein du groupe Azur Trucks, pour que chaque société garde ses atouts et savoir-faire. «Nous sommes sur des métiers de services, nous n'avons pas droit à l'erreur ou à l'à peu près.» Et c'est valable pour les 14 sites du réseau sur les deux départements couverts.

Le prochain virage ?

N°1 des concessionnaires poids-lourds en PACA avec 50% des parts de marché d'ores et déjà acquises, dans le Top 10 français, principal fournisseur des collectivités locales comme des professionnels, 20.000 pièces détachées en référence et 300.000 en stock,

270 collaborateurs pour gérer la vente (1.300 véhicules par an), la location (1.300 par an, sous enseigne Clovis), la mécanique, la carrosserie ou quelques spécificités telles l'hydraulique, la chaudronnerie, les bennes ou les grues, du dépannage ou de la gestion de flottes d'entreprises et d'administration, Azur Trucks Ippolito pèse aujourd'hui 85M€ en chiffre d'affaires annuel. Aller plus loin ? Pas la priorité absolue pour Pierre Ippolito, qui revendique une attaché territoriale forte, toute familiale. «S'il faut un jour passer nos frontières, ce sera par opportunité, même si, c'est certain, ce sera aussi un jour notre seule perspective de croissance.» En attendant, chez les Ippolito, on savoure : avec un actionnariat 100% familial qui favorise une vision à long terme («les résultats sont réinvestis pour continuer à se développer»), une gestion apaisée et une proximité réaffirmée, en interne comme en externe, quelques innovations comme Fleet One (un service qui maîtrise les coûts d'entretien des flottes d'entreprises via un abonnement, «une vraie tendance et un vrai succès»), un marché qui bon an mal an reste stable malgré les coups de semonce conjoncturels et une implantation historique qui fait la différence, le groupe Ippolito/Azur Trucks continue sur sa belle lancée. Sans toucher au capital. Et sans brûler les étapes selon un adage jamais démenti : «quand on envisage une croissance externe, il faut avoir les moyens qu'elle échoue...» Une sagesse familiale qui mène droit à la bonne stratégie, surtout quand l'échec n'est pas au rendez-vous.

Isabelle Autziac

www.azur-trucks.fr

TOUT SCHUSS

Techno Alpin, les skieurs lui ont dit merci !

Les enneigeurs du groupe italien ont sauvé le début de l'hiver sur les pistes des stations des Alpes du Sud.

40 centimètres à Auron ou Isola 2000, 50 à La Colmiane... La neige s'est faite désirer en ce début d'année dans les stations azuréennes. Et si la plupart ont pu ouvrir leur domaine skiable, elles le doivent à l'apport des canons à neige, désormais désignés sous la terminologie moins guerrière «d'enneigeurs». Un secteur dans lequel Techno Alpin, société originaire du Sud Tyrol en Italie, se positionne comme l'un des leaders mondiaux avec 83.000 appareils installés dans 48 pays. L'entreprise commercialise deux types d'enneigeurs -les ventilateurs ou les perches- et assure la conception de chaînes de production de neige : stations de pompage, réseaux, vannes...

1M€ investis à Auron

Depuis le rachat de son concurrent York en 2012, la société transalpine surfe sur le marché français et azuréen. Rien qu'en 2015, les stations d'Auron, La Colmiane, Gréolières et Valberg ont fait appel à ses services pour étoffer leurs installations de neige de culture et ainsi se prémunir des aléas climatiques. «L'arrivée de Techno Alpin a été bénéfique pour nous, aussi bien au niveau de la qualité des enneigeurs que des processus de diffusion» indique Serge Ferreri,

responsable de l'aménagement de la station d'Auron, où la société a procédé l'an dernier aux travaux les plus conséquents.

Ajout d'enneigeurs, renforcement des capacités de pompage, optimisation de la salle des machines : la station a investi pas moins d'1M€. «C'est une des commandes les plus importantes en France l'an dernier avec 4.300 mètres de réseau et 35 enneigeurs supplémentaires» relève Maxime Rougeaux, responsable marketing de Techno Alpin France. A cela s'ajoutent des travaux annexes comme les tranchées, retenues d'altitude ou le génie civil. La routine pour Serge Ferreri : «cela fait longtemps qu'on installe des enneigeurs. C'est d'ailleurs ce qui nous a sauvés cette année.» La station dispose désormais de 360 canons alimentés par une réserve d'eau de 400.000m³.

La clémence de l'hiver fait les affaires de Techno Alpin. «Cette douceur rend la situation complexe pour les exploitants, reconnaît Maxime Rougeaux. On a déjà constaté depuis le début d'année une hausse des demandes des stations.» Les exploitants veulent optimiser les heures de froid qu'ils ont à disposition. Alors la R&D doit être au rendez-vous. Techno Alpin a sorti l'an



dernier deux nouveaux enneigeurs et un logiciel de prévisions météo destiné aux stations. L'entreprise mise aussi sur des équipements moins énergivores : «ces vingt dernières années, nous avons réussi à diviser par dix la consommation électrique

de nos appareils.» Un paramètre important aux yeux des exploitants qui paient la facture.

Pierre-Olivier Burdin

<http://www.technoalpin.com/fr/>