

Cisma : tous les adhérents sont sur le pont

On ne le voit jamais mais il est pourtant là, suspendu au-dessus de nos têtes. Le pont roulant peut rapidement se transformer en épée de Damoclès pour l'entreprise qui néglige son installation.

« Le pont balançait 100 tonnes et le bâtiment, neuf, est tombé. Le charpentier a voulu faire des économies »... « J'ai vu, dans des usines, des ponts roulants qui passait au-dessus des bureaux, c'est un risque humain considérable »... « Quelques confrères d'Europe du sud viennent chatouiller le marché français de temps en temps en garantissant un service de maintenance qui n'existe pas. Les clients s'en mordent les doigts ». Des histoires vécues comme celles-ci, Jean-Martin Durst, président de la section « Ponts roulants » du Cisma, en possède tout un rayon. La création d'une sous-division dédiée au sein du pôle Manutention du Syndicat des équipements pour la construction, les infrastructures, la sidérurgie et la manutention démontre que la commercialisation de cet équipement est une spécialité à part entière. Pour cette raison les adhérents ont signé ensemble la charte « Ponts roulants » établissant la liste des engagements pris par les constructeurs vis-à-vis des clients. Sorte de label, elle respecte un souci de professionnalisme sur tous les plans : conception, production, commercialisation, montage, formation, maintenance et SAV. « La charte fait référence au code civil, au code du travail, aux normes ISO et aux règles de calculs FEM, la Fédération européenne de la manutention » précise Renaud Buronfosse, délégué général Cisma.

il manquait une déontologie pour intimider les bricoleurs auteurs de pratiques dangereuses. L'organisme va pouvoir mieux informer et conseiller les PME. A côté de l'éthique, la charte demeure également un argument commercial pour les membres signataires : « un exemplaire

A

« Le pont roulant peut être une alternative à la manutention au sol »

part systématiquement avec chacun de mes devis », déclare Jean-Martin Durst, Pdg de Abus Standlev.

LA SANTÉ DU MARCHÉ

L'année dernière il s'est vendu en France près de 2 000 ponts roulants. Au meilleur de sa forme, le marché avait écoulé 2 700 unités en 2001. L'Europe, pour sa part, consomme 20 000 ponts par an, l'Espagne, le Portugal et l'Allemagne (RDA) formant le trio de la croissance. L'équipement de levage et de déplacement s'adresse à un large panel d'industries : automobile, métallurgie, plasturgie, et depuis peu, le bateau de plaisance. Pour ces

secteurs, il existe deux types de ponts : le pont standard valant environ 15 000 euros et représentant 80% du volume, et le pont spécial, réalisé sur-mesure, estimé à 400 000 euros en moyenne. Actuellement le marché français est saturé. Les ventes effectuées répondent uniquement à un besoin de renouvellement. Sachant que la durée de vie d'un pont varie de 5 à 30 ans, cela ne laisse présager aucune progression. Cependant optimistes, les dirigeants estiment qu'il est possible d'augmenter les ventes de manière significative en menant une action de démarchage. « Le pont roulant peut être une alternative à la manutention au sol »



explique Jean-Martin Durst. Les équipementiers vont proposer de revoir l'organisation des anciens sites industriels, le plus en amont possible, en mettant en avant les atouts qu'offrent les ponts roulants. Avec la manutention aérienne il n'y a pas besoin d'allées par exemple. Selon Jean-Martin Durst une telle stratégie a toutes les chances d'atteindre 2 500 unités par an en France et retrouver ainsi les résultats des périodes fastes.

Olivier Roussard

De gauche à droite : Jean-Martin Durst, président de la section « Ponts roulants » du Cisma et Pdg de Abus Standlev, et Renaud Buronfosse, délégué général Cisma