

Entretien avec **Christophe Bonhomme**, président de **Bonhomme Bâtiments**

« Les conditions et changements que nous allons devoir affronter dans les prochaines années nécessitent un travail collectif associant l'ensemble de nos métiers, la période actuelle implique encore plus de solidarité et de collaboration qu'avant. »

Le groupe Bonhomme, une structure familiale âgée de presque 60 ans, s'est développée en restant attentive au marché et à ses transformations. Ses singularités ? une structure atypique et des opérations traitées en intégralité..

Propos recueillis par Vincent Rey.



Christophe Bonhomme,
président de Bonhomme
Bâtiments

CMI - Comment est né le groupe Bonhomme ?

En 1963, mon père Maurice Bonhomme, un autodidacte passionné de mécanique, crée son entreprise. À l'instar de beaucoup de collègues charpentiers, il commence à réaliser ses premiers chantiers de hangars métalliques pour des agriculteurs.

J'ai intégré l'entreprise en 1984 après des études de physique. La société Bonhomme réalisait alors une quinzaine de bâtiments par an. Deux ans plus tard, mon frère est venu nous rejoindre pour développer nos activités mécaniques et je me suis concentré sur la partie charpente. En 1989, nous avons créé la SARL « Bonhomme père et fils » et aujourd'hui notre groupe chapeaute deux activités sans lien direct, mais avec beaucoup de choses en commun : un pôle automobile et un pôle bâtiment que je dirige. Nous sommes un petit groupe avec pour caractéristique d'être directement issus du monde agricole, issus des anciens maréchaux-ferrants comme beaucoup de charpentiers métalliques.

Bonhomme Bâtiments emploie aujourd'hui une centaine de personnes ; notre bureau d'études compte 6 personnes, nous avons 5 conducteurs de travaux pour le tout corps d'état et 8 conducteurs pour l'activité ossature-couverture-bardage, une quarantaine de collaborateurs sur les chantiers et le reste se répartit entre l'atelier, les activités commerciales et la gestion administrative.

CMI - Quelle est la structure de votre groupe ?

Depuis 1998 nous avons scindé les activités du groupe en deux entreprises distinctes : Bonhomme Automobiles et Bonhomme Bâtiments Industriels. Bonhomme Automobiles dispose de 6 agences autour de Valence dans la vallée du Rhône et s'occupe de vente de voitures neuves et d'occasions, de réparation et de location de véhicules pour un chiffre d'affaires annuel d'environ 20 millions d'euros.

Le pôle bâtiment réalise un peu moins de 40 millions d'euros de chiffre d'affaires, et il est aujourd'hui structuré en deux entités : Bonhomme Bâtiments et Bonhomme Métallerie.

Si nous sommes issus du bâtiment agricole, cette activité ne représente aujourd'hui plus que 4 à 6 % de notre chiffre d'affaires. Nous nous sommes principalement développés sur le bâtiment industriel et plus spécifiquement sur des prestations en tout corps d'état. Nous gérons ainsi les opérations de façon intégrale, depuis l'expression des besoins de nos clients jusqu'à la livraison du bâtiment. Au sein de Bonhomme Bâtiments, trois chargés d'affaires s'occupent de monter et vendre les projets en TCE ; dès qu'ils sont traités, nous basculons alors sur la partie travaux et ils sont confiés à des conducteurs de travaux TCE qui eux-mêmes se font accompagner pour la partie

ossature-couverture-bardage qui reste le cœur de notre métier.

Nous avons également des chargés d'affaires qui s'occupent de la partie bâtiment industriel classique, nous faisons aussi du service à l'industrie et enfin nous répondons à des appels d'offres publics ou privés mais uniquement sur nos compétences propres : la charpente métallique.

CMI - Pourquoi ce choix du tout corps d'état ?

Notre ADN, les valeurs de notre entreprise, c'est de répondre à l'ensemble des besoins de nos clients. Lorsque nous les rencontrons, ils expriment leurs demandes et nous déployons tout un éventail de solutions pour les satisfaire. Et très souvent ils ont besoin d'un interlocuteur unique pour leurs projets. Nous sommes souvent consultés en premier puisque le charpentier métallique maîtrise le hors-d'eau hors-d'air, l'enveloppe du bâtiment, et c'est comme cela que nous avons été amenés, en étant en amont des opérations, à dire à nos clients : nous nous occupons de tout.

Nous allons ensuite rechercher un maître d'œuvre, généralement le même avec qui nous avons l'habitude de travailler puis nous nous organisons avec les entreprises sous-traitantes.

C'est le TCE qui nous amène le plus gros de notre volume commercial : environ 60% de notre chiffre d'affaires.

CMI - Comment se répartissent vos résultats ?

Si nous décomposons nos résultats, sur 36 millions de chiffre d'affaires en 2020, nous en avons réalisé environ 50 % en éléments sous-traités et 50% en ossature-bardage-couverture.

Notre marché principal, ce sont les bâtiments d'activités de type usine, site de stockage, de logistique. Nous travaillons pour des transporteurs, des industriels dans la mécanique ou l'agro-alimentaire, sur des projets allant de 300 à 10 000 m². En TCE, nous traitons couramment des opérations de 3,5 à 5,5 millions d'euros.

Nous répondons également à des appels d'offre publics mais ils représentent moins de 10% de notre activité. Il s'agit d'équipements de type centres de secours, gymnases ou boulodromes, collèges et lycées. Sur ces marchés, nous traitons uniquement les lots charpente et métallerie pour des montants de travaux de l'ordre de 1,5 millions d'euros en moyenne.

CMI - Votre secteur géographique d'intervention ?

J'ai l'habitude de le définir comme le grand quart sud-est : sur la diagonale allant du lac Léman à Montpellier. Mais nous travaillons essentiellement en vallée du Rhône, c'est la colonne vertébrale de notre activité.

Nous ne fonctionnons pas avec des agences commerciales réparties sur le territoire mais par métier : le TCE c'est environ 2 chargés d'affaires dédiés, nous avons une chargée d'affaires qui s'occupe exclusivement des services à l'industrie (tout ce qui est métallique dans les process industriels), les activités agricoles sont également gérées par un chargé d'affaires. Tout le personnel est basé à Montélier et ils se déplacent directement au contact de nos clients.



Les ateliers Bonhomme
Bâtiments



© Bonhomme

CMI - Quel a été l'impact de la crise sanitaire sur votre activité ?

J'ai le sentiment que ce sont majoritairement les grands chantiers qui ont été les plus touchés par la crise, qui se sont interrompus et ont eu des difficultés à redémarrer. Nous ne traitons pas ce type d'opérations, donc nous avons simplement stoppé notre activité environ 4 semaines au moment du premier confinement, mais avec des ateliers qui ont continué à tourner et une important recours au télétravail. Au final, notre chiffre d'affaires a été impacté au mois d'avril mais dès juin nous avons déjà récupéré nos pertes et nous avons fini l'année 2020 avec une augmentation de notre chiffre d'affaires de plus 20%.

En 2021, j'ai eu un peu de stress en début d'année, le temps de m'assurer que les dossiers en cours allaient bien se réaliser, mais notre carnet de commande pour cette année est rempli comme pour beaucoup de nos confrères. Je suis davantage inquiet pour 2022 : dans nos métiers, il y a toujours une inertie de deux ans environ donc je crains que nous subissions les effets de la crise l'année prochaine.

Par contre, nous sommes clairement impactés par la hausse importante du coût de l'acier en début d'année : une augmentation sur deux mois qui dépasse les 40%. Il nous est très difficile de répercuter cette hausse sur nos projets parce que nous traitons essentiellement des marchés privés. Sur les marchés publics, les clauses de révision vont jouer mais pour les autres opérations c'est beaucoup plus complexe, il nous faut monter au créneau pour chaque dossier.

CMI - Vous avez monté une structure dédiée à la mise en accessibilité des bâtiments ?

Dans les années 2012 nous avons pensé investir sur ce secteur en créant une filière Bonhomme Access. Les intentions gouvernementales étaient alors claires avec énormément de bâtiments à rendre accessibles.

Nous nous sommes donc formés à comprendre ce qu'était l'accessibilité, nous avons recruté des personnes capables de faire de la prescription et d'accompagner nos clients en assistance maîtrise d'ouvrage. Et notre maîtrise du tout corps d'état nous permettait de proposer des programmes de travaux complets, un gage de simplicité pour des chantiers de mise aux normes.

Mais dans les faits, il n'y a pas eu d'argent dégagé pour ces opérations. Après la mise en place d'un moratoire allant jusqu'à 9 ans, les budgets ne sont toujours pas là et en fin d'année dernière, nous avons décidé de stopper cette activité spécifique et de l'intégrer à Bonhomme Bâtiments.

CMI - Pouvez-vous nous parler de votre entité Bonhomme Métallerie ?

Bonhomme Métallerie a été créée pour toucher une clientèle différente, nous souhaitons faire de la métallerie avec une technicité plus importante que ce que l'on peut faire dans la métallerie industrielle : des portes, des fenêtres, des escaliers. Tout ce qui est métallerie fine pour intégrer des marchés auxquels nous n'avions pas accès en restant dans le domaine de l'industrie. Nous pouvons

ainsi être amené à réaliser de petits ouvrages comme des supports de balcons rapportés pour du logement collectif.

Nous fabriquons également des menuiseries acier en utilisant des profilés à rupture thermique de la gamme Jansen. C'est un travail que nous apprécions particulièrement et qui nécessite une technicité particulière nous permettant d'amener davantage de compétence sur nos chantiers. De la rigueur et de la robustesse avec le minimum d'encombrement, c'est ce qui fait la force de l'acier dans les menuiseries. Bonhomme Métallerie compte aujourd'hui une quinzaine de collaborateurs pour un chiffre d'affaires en 2019 de 1,9 millions d'euros et cette année de 2,8 millions.

CMI - Quelles sont vos perspectives de développement ?

Dans la conjoncture actuelle il est très difficile d'anticiper... Notre stratégie de développement aujourd'hui consiste à accroître notre secteur géographique en y amenant toutes les compétences que nous avons pu fédérer autour de Bonhomme Bâtiments. Nous souhaitons ainsi nous étendre au Sud et à l'Est de notre région.

L'enjeu est d'optimiser l'utilisation de notre outil de production sur lequel nous avons fortement investi ces deux dernières années. Nous avons fait l'acquisition, début 2019, d'une ligne automatique de grenailage, perçage et scillage. C'est un bel investissement qui nous a permis d'être certifié EN 1090 en classe d'exécution 3 l'année dernière.

CMI - Quel est votre regard sur la nouvelle norme RE2020 ?

C'est un sujet que l'on porte au niveau de l'Union des métalliers où j'assume la présidence de la commission technique. Nous avons expérimenté et travaillé sur la norme en préparation E+C- qui s'est transformée en RE2020, mais en annulant une bonne partie des critères qui avaient été précédemment définis.

Dans la nouvelle formulation, l'acier est extrêmement dévalorisé dans les modes de calcul puisque n'est pas pris en compte le recyclage, la remise en service des matériaux qui constitue l'un de ses atouts principaux. L'acier présente d'importantes capacités de résilience, c'est le seul produit qui peut être recyclé presque à l'infini. Notre matériau est donc fortement défavorisé dans le calcul de la norme alors même qu'il est tout à fait performant en terme de décarbonation par rapport aux autres matériaux : le bois stocke du carbone tant qu'on ne le démonte pas et tant qu'on ne le brûle pas. J'ai bon espoir que l'énergie que nous dépensons permette de faire évoluer la norme RE2020 dont l'application en l'état serait catastrophique pour l'acier.

CMI - Une conclusion ?

Au niveau de la profession, j'ai toujours œuvré pour que l'on collabore entre filières et même en interfilières. Nous avons eu des combats sur lesquels nous étions un peu séparés, mais les conditions et changements que nous allons devoir affronter dans les prochaines années nécessitent un travail collectif associant l'ensemble de nos métiers, la période actuelle implique encore plus de solidarité et de collaboration qu'avant.

