

Points de vue



Codigel et Arcométal « Nous avons la chance d'avoir une structure familiale »

■ DEUX MÉTIERS DIFFÉRENTS

« Nous sommes très légèrement en négatif en 2023, sur un marché surprenant, avec toujours des incertitudes », note Laurent Sibille, à la tête du groupe Codigel, qui a racheté Arcométal en 2023. « Nous avons constaté des décalages de chantiers, et c'est encore plus vrai ces derniers mois... Nous nous attendions à un effet "relance + JO", mais nous avons surtout eu soit des décalages, soit des décisions finales dans l'urgence. Donc c'est la priorité aux fournisseurs qui peuvent livrer ! » Néanmoins, si « les perspectives sont nébuleuses sur le marché en général », Laurent Sibille se félicite de la reprise d'Arcométal par Codigel : « Ce sont deux métiers différents. Arcométal se positionne sur le haut de gamme, et le luxe est un secteur qui investit toujours, où les clients veulent des produits et concepts qui sortent de l'ordinaire. Nous sommes dans le sur-mesure, la personnalisation, pour un beau bar dans un restaurant, des vitrines pour un RIE, avec des bureaux d'études, un travail en amont. » En collectivité, les investissements ne



Laurent Sibille



Matthieu Sibille



Thibaut Sibille

sont pas les mêmes. « Pour une cantine scolaire, la décision se prend au moment où le budget est disponible. Du coup, c'est compliqué pour l'installateur, le bureau d'études et le fabricant ! » Les gammes qui fonctionnent bien sont notamment les vitrines et autres équipements en froid pour les commerces alimentaires, les établissements privés qui font de la VAE et du snacking. « Ils avaient pu bénéficier d'aides pendant la période Covid, ce qui a permis à certains de sauver leur activité, d'investir, voire de pouvoir devancer des investissements. »

« Nous avons des gammes en baisse chez Codigel, mais c'est aussi le cas chez nos confrères », poursuit Laurent Sibille, qui reste optimiste. « Nous couvrons l'ensemble du froid : armoires frigorifiques, meubles froids, vitrines, etc. Nous avons sans doute bénéficié de notre gamme qui est très large, de notre statut de fabricant, et des incertitudes de certains confrères



photos©Codigel

pour investir sur des produits. » En 2023-2024, « ça bouge dans notre profession, avec des rachats ou des changements dans les entreprises. C'est aussi le cas chez les installateurs », constate Laurent Sibille, qui ajoute : « Nous avons la chance d'avoir une structure familiale. » Il se consacre désormais davantage à Arcométal, tandis que ses fils Matthieu et Thibaut s'occupent plus de Codigel.

■ PERSPECTIVES 2024

Covid puis inflation des matières premières, et maintenant des délais d'approvisionnement à rallonge : tout cela contribue au climat d'incertitude. Avec « des conséquences sur la disponibilité du stock et sur la trésorerie. Pour nous prémunir, nous prenons par exemple trois mois de stock au lieu de deux. Mais en faisant des choix, car nous avons 15 000 références en catalogue ! On continue à prendre des risques... Le marché a des perspectives très prudentes pour 2025 ».

En 2023, « nous avons fait un bon début d'année, mais la fin a été difficile pour tous. Nous avons débuté 2024 en léger progrès, nous pouvons espérer une fin 2024 plus sage, moins sinueuse que l'an dernier », estime-t-il. Sur Arcométal, « les perspectives 2024 sont excellentes. Nous avons beaucoup de personnel pour la fabrication, le travail de la tôle, du bois : des soudeurs, menuisiers, monteurs, etc. Et nous embauchons régulièrement ! D'ici peu, nous allons faire paraître notre brochure Arcométal », précise Laurent Sibille, soulignant les activités bien séparées des deux entités au sein du groupe. Il explique également que Codigel veut « se spécialiser de plus en plus dans le froid » (en conservant quelques niches de produits) et « gommer son image de multi-spécialiste ».