

# UN GROUPE FAMILIAL, innovant et en pleine croissance

Le groupe Monnoyeur s'appuie sur son héritage familial pour accélérer son développement international. Son métier consiste à accompagner la recherche de performance et les transformations de ses clients dans de nombreux domaines (construction, industrie, agriculture, énergie, logistique) tout en étant distributeur exclusif de très grandes marques (Caterpillar, John Deere, Autodesk, Trimble...). C'est ce rôle charnière qui fait l'originalité et la force de Monnoyeur.



**Olivier Ferrand (95), secrétaire général du groupe Monnoyeur**

Né en 1906, le groupe Monnoyeur s'est d'abord fait connaître en tant que distributeur, en France puis dans d'autres grands pays européens, de Caterpillar, le plus gros constructeur d'engins de chantier au monde. Aujourd'hui dirigée par Philippe Monnoyeur, l'arrière-petit fils de son fondateur, l'entreprise accélère son développement en France comme à l'international et compte désormais plus de 7 500 salariés dans 18 pays, en Europe mais aussi en Afrique et en Asie. Une grande ETI familiale donc, restée longtemps discrète, mais que ses récents développements commerciaux, technologiques, et ses acquisitions amènent dans la lumière.

Si l'activité historique autour des biens d'équipement pour la construction, avec sa filiale Bergerat Monnoyeur et la marque Caterpillar, assure toujours la majorité de son chiffre d'affaires, le groupe Monnoyeur a étendu son périmètre aux secteurs de l'énergie avec Eneria, de la manutention avec Aprolis, des machines agricoles

(sa filiale Ipsa est le distributeur exclusif de la marque John Deere en Roumanie, en Croatie et depuis 2020 en Turquie) et de la transformation numérique de la construction et de l'industrie avec Arkance, distributeur de marques prestigieuses comme Autodesk ou Trimble. Dans tous ces segments, la part des services devient de plus en plus importante au-delà de la fourniture de biens d'équipements et logiciels.

Lorsque Philippe Monnoyeur est nommé à sa tête en 2014, le groupe basé à Saint-Denis, près de Paris, est présent dans cinq pays. Il mène depuis une stratégie de développement et d'internationalisation qui a connu une forte accélération depuis 2019. Olivier Ferrand, (promotion 1995), a rejoint le groupe Monnoyeur en 2018. En tant que secrétaire général, membre du comité exécutif, en charge des finances, des affaires juridiques, des ressources humaines et des systèmes d'informations, il a suivi de près cette transformation : « Nous avons réalisé pas moins de quatorze acquisitions en dix-huit mois. Notre chiffre d'affaires devrait ainsi passer de 2 milliards d'euros en 2019 à 2,4 milliards cette année, dont la moitié à l'international, avec 1 200 nouveaux salariés. Le groupe a par ailleurs montré une forte résilience durant la crise sanitaire et a continué et même accéléré ses investissements ».

Les acquisitions se sont enchaînées cette année, d'abord dans la manutention, à travers la filiale Aprolis. Déjà présente en France, en Espagne, au Portugal et en Chine, Aprolis s'implante au Royaume-Uni suite à l'acquisition d'Impact Handling, devenant ainsi le premier loueur multimarque et multi matériel de manutention en Europe. Monnoyeur a également annoncé l'acquisition en juillet de deux PME françaises leaders de leurs secteurs : CHRONO Flex, spécialiste

de la réparation en urgence et de la maintenance des flexibles hydrauliques, et GCS, dans la vente et la location de pneumatiques pour le génie civil. « Ces opérations s'inscrivent dans une stratégie globale qui vise à compléter et enrichir notre offre de services pour nos clients », explique Olivier Ferrand. « Les pneus et les flexibles hydrauliques sont des éléments vitaux pour le bon fonctionnement des machines et la continuité de l'activité, aussi bien dans la construction et les travaux publics que dans l'industrie, la manutention et les machines agricoles ».

Le service et la proximité avec les clients sur le terrain sont depuis toujours au cœur de l'activité du groupe Monnoyeur. La crise sanitaire a donc nécessité une adaptation très rapide pour maintenir cet accompagnement au plus près en s'appuyant sur la forte autonomie des équipes. « Nos clients ont besoin de savoir que nous sommes toujours à leurs côtés, encore plus en période de crise », poursuit Olivier Ferrand. « Même pendant le premier confinement, nous ne nous sommes jamais arrêtés, nos techniciens ont continué leurs interventions et nous avons assuré les livraisons et services pour nos clients, tout en veillant en permanence à protéger la santé de nos collaborateurs. Par chance, nous avons déjà réalisé des investissements significatifs dans la transformation digitale de nos opérations. Ils nous ont permis de très vite mettre en place le travail à distance lorsque c'est possible. Nous couvrons aujourd'hui dix-huit pays sur trois continents avec plus de 80 filiales, il est donc essentiel de pouvoir communiquer efficacement avec les bons outils ». La dynamique de croissance du groupe s'inscrit dans différents grands courants et évolutions qui touchent tous ses secteurs d'activité :

- le passage à l'économie d'usage, avec l'évolution

## À PROPOS D'ARKANCE

*Partner to build Smarter. La proposition de valeur d'ARKANCE est d'accompagner ses clients de l'industrie et de la construction pour tirer profit des solutions digitales et répondre efficacement aux nouvelles demandes du marché : une production plus industrielle, documentée et maîtrisée, avec des outils numériques partagés et pérennes, et une maîtrise des coûts et impacts environnementaux sur tout le cycle de vie des ouvrages. Arkance est dédiée aux solutions de digitalisation et de robotisation, distribue les logiciels de conception et de production d'éditeurs globaux (Autodesk et Trimble), développe des applications métiers au plus près des applications de ses clients et les accompagne avec un réseau d'experts de 650 personnes présents sur une dizaine de pays en Europe. Avec l'aide d'Arkance les leaders de la construction et de l'industrie mettent en œuvre les maquettes numériques (BIM et PLM) qui portent l'environnement de données commun de projets, permettent l'optimisation par la simulation, et intègrent les flux d'information entre les bureaux d'études, les unités de production (chantiers ou usine) et les informations d'exploitation. Tout cela dans l'esprit de mieux concevoir, mieux réaliser et mieux opérer pour des gains substantiels en coût et délai et des réductions d'impact CO<sub>2</sub> pouvant atteindre 50 % sur le cycle de vie total.*



**Grégoire Arranz,**  
**Directeur Général d'Arkance**



d'un modèle de vente des biens d'équipement à un modèle de location, avec une composante services de plus en plus centrale. Cette migration vers un modèle locatif est déjà en cours depuis une dizaine d'années dans la manutention, elle est plus récente pour les machines de travaux publics. Le groupe a ainsi créé une filiale dédiée, BM Rent, qui connaît un très fort développement avec désormais un parc locatif de plus de 1 500 machines de travaux publics et de génie civil constitué en trois ans ;

la transition énergétique et la nécessité d'accompagner les clients dans la décarbonation de leurs opérations dans tous les secteurs d'activité. Eneria, qui fournit des solutions de production d'énergie et de motorisation, est encore plus concernée par cette problématique de développement durable. Elle poursuit la diversification de son offre vers des technologies plus respectueuses de l'environnement : cogénération, biogaz, photovoltaïque et s'apprête à lancer sur son site de Montlhéry, en région parisienne, la production en série d'un groupe électro-hydrogène GEH2. L'initiative fait suite à l'entrée du groupe Monnoyeur au capital d'EODev, la start-up qui a conçu le GEH2. C'est ce générateur à pile à combustible hydrogène qui a notamment servi à alimenter l'éclairage de la tour Eiffel lors d'un événement spectaculaire en mai dernier. « Pour Eneria comme pour le groupe Monnoyeur, ce développement s'inscrit dans une ambition plus large », insiste Olivier Ferrand. « Il s'agit d'apporter des solutions concrètes aux défis énergétiques et environnementaux, à la mesure des enjeux rappelés par le gouvernement dans le contexte du plan de relance verte » ;

- la digitalisation de l'économie, qui touche désormais des secteurs encore peu digitalisés comme la construction et l'agriculture. Le monde

de la construction s'est ainsi lancé depuis plusieurs années dans la révolution digitale et numérique pour bâtir plus vite, plus efficacement et dans un meilleur respect de l'environnement. L'activité maquettes numériques BIM, lancée en 2011 au sein du groupe Monnoyeur, a été placée sous la marque Arkance (voir encadré), devenu rapidement un acteur européen majeur, présent dans 11 pays en France, au Benelux, en Europe centrale et nordique. Arkance est passé de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017 à 180 millions en 2021 grâce à un mix de croissance organique et externe. Après l'extension géographique, Arkance se développe aussi dans l'édition de ses propres logiciels, grâce notamment à l'acquisition du lituanien Agacad en janvier 2021, qui renforce ses positions en tant que partenaire d'Autodesk, l'un des logiciels le plus renommés du secteur avec Trimble, qu'Arkance distribue également, fidèle à la réputation du groupe Monnoyeur de partenaire des marques leaders. Arkance offre ainsi de belles opportunités à ceux qui souhaiteraient marier leur goût pour le numérique avec leur intérêt pour le monde de la construction et de l'industrie dans un contexte international.

Engagé dans ces transformations rapides, le groupe peut s'appuyer sur son histoire et son héritage familial, gage de stabilité, de pérennité et de volonté d'investir pour l'avenir. Sur les 13 membres du conseil d'administration, sept sont issus de la famille et donc actionnaires. Le groupe combine ainsi vision à très long terme et agilité, avec en permanence à l'esprit l'intérêt des collaborateurs. Il poursuit aussi une politique active de recrutement sur de nombreux métiers techniques, avec plus de 300 embauches prévues en France cette année.