

## Passion d'entreprendre Altodis, une aventure bâtie sur des valeurs humaines

Après Altodis en 2004, Altodis TP en 2007, Mora en 2009, Pascal Arnold vient de créer Altodis développement, toujours à Habsheim. Rencontre avec cet entrepreneur atypique qui met l'humain au cœur de sa stratégie de développement.

Dans la famille Altodis, il y a le concessionnaire de chariots élévateurs Toyota EI et Manitou, Altodis TP concessionnaire des mini-pelles Kubota, de matériel de compactage Dynapac et des chargeuses articulées Atlas, Mora distributeur pour la France de chariots élévateurs gros tonnage du même nom... et depuis la fin de l'année 2009, Altodis développement, la holding qui regroupe en son sein le personnel des trois sociétés, au 214 rue du Général-de-Gaulle à Habsheim.

Six ans, quatre entreprises et à chaque fois, malgré la crise qui n'a pas épargné le secteur du BTP, de jolies réussites financières, mais surtout humaines. « On a commencé à quatre, se souvient Pascal Arnold, le gérant des quatre entités. Aujourd'hui, on est 27 salariés et on prévoit un chiffre d'affaires entre 9,5 et 10 millions d'euros pour les sociétés à fin juin 2010. »

Concrètement, les sociétés vendent, louent et assurent le service après vente et l'entretien d'engins de chantier, en Alsace pour Toyo-



Les équipes d'Altodis, Altodis TP et Mora sont regroupées depuis quelques semaines dans une holding.

Photo Darek Szuster

ta EI, Manitou, Kubota, Dynapac et Atlas, et dans toute la France pour Mora. Dès le début, une stratégie de diversification est mise en place, avec des machines aussi bien japonaises (Toyota, Kubota), qu'allemandes (Atlas), françaises (Manitou) ou italiennes (Mora). La création de la holding est la conséquence de la réussite de l'entreprise, preuve « que l'on a atteint un seuil minimum de chiffre d'affaires ».

Pourtant, Pascal Arnold ne s'attarde pas trop sur les chiffres et

les machines. S'il s'est lancé dans la création d'entreprises, c'est pour l'aventure humaine.

### Déménager en 2010

« J'ai toujours voulu mettre l'humain au cœur du dispositif d'Altodis, avec l'accompagnement des salariés, la formation, l'intéressement. On a maintenant une responsabilité des ressources humaines en temps partagé et chaque salarié part en formation entre une et trois semaines par an. »

L'accueil sur site est soigné et les

techniciens, qui interviennent en préventif ou en curatif sur les chantiers, sont les ambassadeurs de l'entreprise. « L'autre jour un patron d'entreprise m'a avoué que l'on était son concessionnaire bonheur. Pour moi, ce genre de réflexion est le plus beau des cadeaux. »

Cette année, un effort particulier sera mis sur la « fluidité dans la communication », et d'autres embauches ne sont pas à exclure. « Si je peux mettre la main sur un technicien valable, je l'embauche. Au bout de six mois, il est rentable »,

précise un patron qui compte attirer des nouveaux employés par un discours atypique : « Je ne fais pas rêver un jeune avec mes chariots élévateurs. Donc je lui parle d'un fonctionnement qui marie la performance et la convivialité. »

En 2010, Pascal Arnold envisage aussi de déménager. « Actuellement, on a 750 m<sup>2</sup>. Il nous en faut au moins le double. » Mais l'homme a promis de rester dans les parages...

Laurent Gentilhomme

### Un barbecue !

Les journées portes ouvertes d'Altodis TP symbolisent l'originalité de l'entreprise, puisque les vendredi 5 et samedi 6 mars, de 10 h à 18 h non stop, se tiendra « le premier barbecue 2010 » au 214, rue du Général-de-Gaulle à Habsheim, avec grillades et buffet à volonté sous chapiteau chauffé. Ce sera évidemment l'occasion pour les clients d'Altodis de découvrir et d'essayer sans modération les mini-pelles Kubota, les chargeuses Atlas et le matériel de compactage Dynapac. Renseignements au 03.89.63.41.10 ou via le site [www.altodistp.fr](http://www.altodistp.fr).



L'entreprise de Habsheim vend, loue et entretient des engins de levage et de travaux.