



Godon

Entretien avec Lysiane Godon, présidente de Godon Étalement

« Entreprendre est un état d'esprit »

BTP Magazine : Comment l'entreprise Godon Étalement traverse-t-elle la crise économique que nous connaissons ?

Lysiane Godon : En ce qui nous concerne, 2009 a été une excellente année puisque nous affichons une croissance de 16 %. La location représente environ 70 % de notre chiffre, la vente 30 %. Notre entreprise, qui compte 18 personnes, a toujours su traverser les crises... c'est surtout quand le contexte est difficile qu'on juge une société ! En 2009, Godon Étalement a travaillé sur des chantiers aussi prestigieux que la centrale de Flamanville, le Centre Pompidou, les stations d'épuration du Havre, d'Achères ou encore de Cergy-Neuville, l'A75, etc.

“ En ce qui nous concerne, 2009 a été une excellente année puisque nous affichons une croissance de 16 %.”

BTP M. : En ces temps difficiles, quelles sont selon vous, les valeurs primordiales ?

L.G. : Notre sérieux et la relation de confiance que nous tissons avec nos clients sont les clés de notre succès. Soulignons qu'en 23 ans de présence sur le marché, nous

ne déplorons aucun incident ! Dans sa relation avec le client, il est capital d'être à la hauteur de ce qu'on prétend. Aujourd'hui, il faut se méfier du phénomène de mode qui consiste à appliquer les règles d'échafaudage au matériel d'étalement.

L'étalement est de plus en plus détourné de sa fonction première, et on constate des matériels sur le marché qui ne sont pas adaptés aux charges qu'ils reprennent. C'est alors l'apparition de matériels « hybrides » dangereux pour l'utilisateur. Face à cette tendance, nous nous efforçons de proposer des solutions techniques adaptées, économiques, et de qualité. Par exemple, la conception de nos matériels permet la circulation dans les structures sans mettre en cause le mode constructif de ces dernières. Notre objectif est de faire évoluer sans cesse l'existant, pour toujours davantage de sécurité.

BTP M. : Comment voyez-vous évoluer votre profession ?

L.G. : Aujourd'hui, l'argent est devenu le moteur premier, le « nerf de la guerre ». C'est dommageable pour notre profession. Le métier est passé entre les mains de financiers, et non plus d'entrepreneurs. Chez Godon Étalement, nous ne fonctionnons pas ainsi. Entreprendre est un état d'esprit. Or, dans cette période de crise tout particulièrement, nous croisons des « kamikazes » des prix qui

« pourrissent » le marché, au détriment de la qualité et de la compétence technique. Cette concurrence déloyale détériore l'image de la profession et met en péril la sé-

curité sur les chantiers. Il est indispensable de se mobiliser contre ce phénomène !

Propos recueillis par
Christine Raynaud

