



LES CONSTRUCTEURS RÉUNIS (LCR)

FÉDÉRER LES TALENTS
POUR BÂTIR LA CONFIANCE

Depuis 1998, Patrick Jean dirige avec succès Les Constructeurs Réunis (LCR), une entreprise qui s'illustre dans un nouveau métier : le « contractant général de la construction ». Hier pionnier, aujourd'hui chef d'orchestre reconnu, le contractant général fédère les meilleures compétences pour simplifier l'acte de construire. A partir de ce métier fait d'écoute, d'analyse, d'accompagnement et de confiance partagée, LCR a écrit sa réussite en conduisant au succès les projets de ses clients.

« Construire devient un acte de plus en plus complexe, soumis à un effet de ciseaux important avec d'un côté une normalisation et une réglementation croissantes, et de l'autre une baisse des prix. Notre rôle de contractant général est de synchroniser en une seule organisation tous les métiers que l'architecte – et ce n'est pas lui faire affront que de dire cela – ne peut plus assumer seul comme il le faisait jadis. Nous associons les partenaires d'excellence dans toutes les spécialités concernées pour simplifier la construction, dans le respect des règles », explique Patrick Jean.

ÊTRE LES PREMIERS POUR VOUS SECONDER

Spécialisé dans la construction de locaux tertiaires, d'activité, de bâtiments industriels et de plateformes logistiques et de transport pour le secteur privé, LCR assume bien sûr la fonction de coordinateur de chantier mais la dépasse à l'évidence. Il est l'interlocuteur unique du maître d'ouvrage à qui il apporte contractuellement toutes les garanties en termes de qualité de la construction, de maîtrise de la réglementation, de respect du prix et des délais. La force revendiquée de LCR est d'accompagner son client final,

de faire corps avec son projet avant, pendant et après sa réalisation.

Garantir un délai, une qualité, une conformité, un prix n'est pas une mince affaire. Cela démarre par l'élaboration en commun d'un cahier des charges précis, validé par le client et LCR. De ces échanges naît la confiance que seul peut procurer un projet pleinement partagé. Pour tenir une promesse aussi forte, LCR s'entoure d'un certain nombre de sociétés extérieures afin d'offrir les meilleures réponses aux clients : architectes, bureaux d'études béton, thermique, coordination santé et sécurité, bureaux de contrôle. LCR dirige et coordonne l'exécution des travaux des partenaires sous-traitants, rigoureusement sélectionnés, avec lesquels LCR noue des relations fondées sur la confiance et la fidélité à travers une démarche de défense des territoires et des entreprises locales.

En interne, l'entreprise s'articule autour de deux grands pôles de compétences : un secrétariat général en charge de l'administratif, de la comptabilité, du juridique, des ressources humaines, et le service exploitation (ingénieurs d'affaires, économistes, acheteurs...) qui gère la concep-



« Et nous devons être tous les jours sur les chantiers si nous voulons les livrer à temps, ce que d'ailleurs nous sommes fiers d'avoir toujours réussi à faire. Le suivi et la réactivité nous imposent d'être proches. »



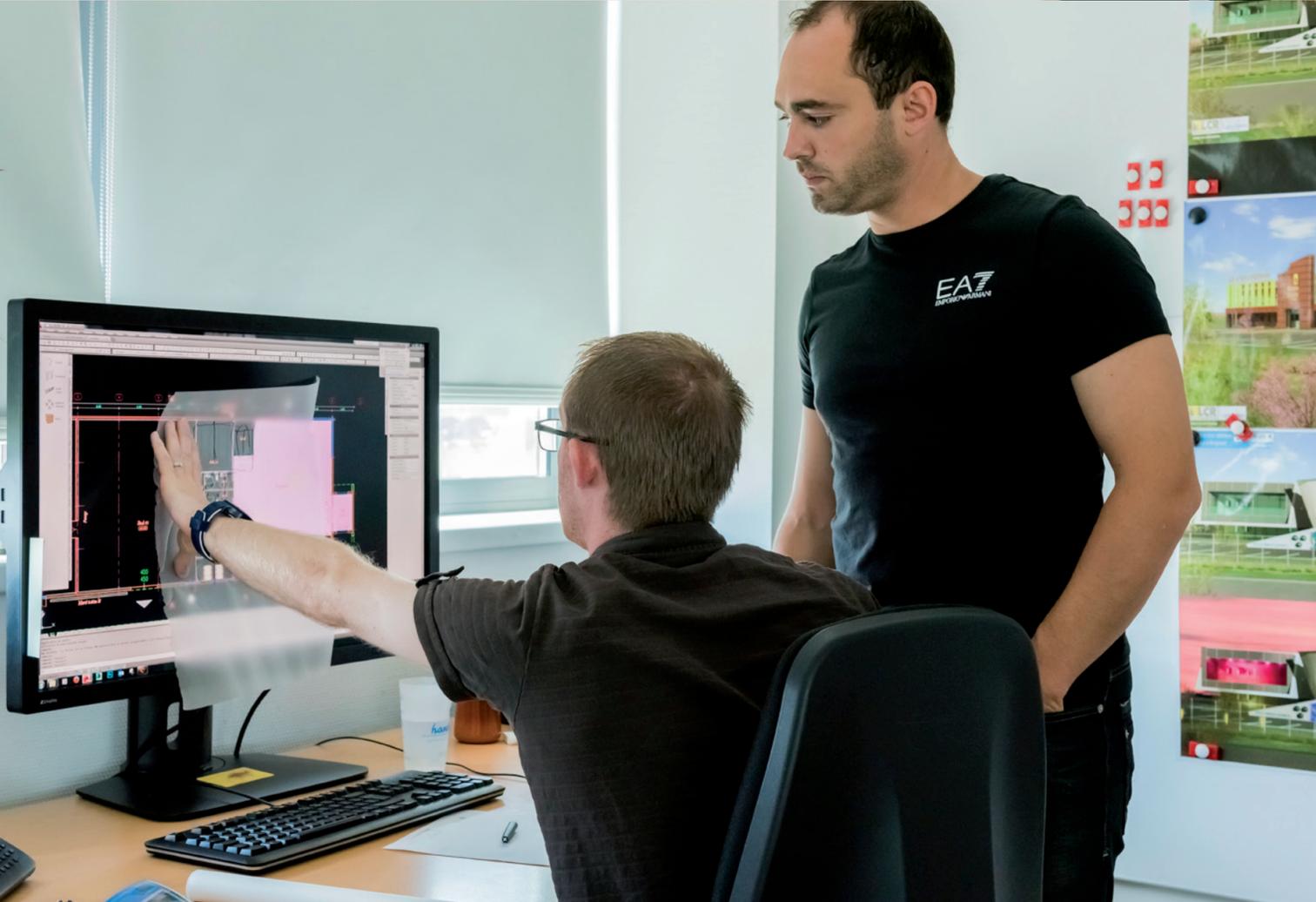
> Légende



> Légende



> Légende



tion, les consultations et le suivi des chantiers à partir du siège et des agences. Quand le chantier se met en route physiquement, cette dualité interactive reste en dialogue permanent avec le client pour lui apporter l'assurance que chaque engagement contracté au moment de la rédaction du cahier des charges est tenu : LCR entend se tenir au côté de son client et toujours de son côté ! La confiance naissante se fortifie de preuves et se passe alors de discours. L'histoire ne prend pas fin à la livraison du projet fini. Bien souvent elle ne fait que commencer car le développement de LCR se fait aussi au travers des extensions ou des nouvelles implantations sollicitées par ses clients. La confiance ainsi réaffirmée, les parties se proposent alors d'écrire une nouvelle histoire que LCR veut aborder avec la même humilité.

Pionnier de ce métier né de la complexité grandissante de l'acte de construction, LCR maîtrise la dynamique de cette approche globale et prend à son compte toutes les démarches – administratives, juridiques, techniques – qui précèdent, accompagnent et font suite à la construction d'un bâtiment. Cette synchronisation accompagne pas à pas chaque projet dans le respect des engagements pris avec le client. Toutes les études, jusqu'au permis de construire, sont gratuites. « Au quotidien, nous sommes l'interlocuteur unique de nos clients et le chef d'orchestre de la construction, résume Patrick Jean. Le choc de simplification, nous l'appliquons tous les jours. Quel pire cauchemar pour le chef d'entreprise qu'un projet immobilier confié à l'armée mexicaine de trente-six interlocuteurs différents ? Avec ce même chef d'entreprise, LCR cadre son projet parce que la construction n'est pas son métier. Nous garantissons les termes du cahier des charges que nous avons élaboré ensemble ainsi que le respect du prix et des délais, ce qui procure une sécurité essentielle à tous les acteurs impli-

qués autour du client et à toute la chaîne des partenaires réalisant la construction... Ainsi que de la sérénité au chef d'entreprise ».

UN RÉSEAU D'AGENCES POUR S'ANCER SUR LE TERRITOIRE

LCR pratique et améliore sans cesse cette formule novatrice depuis 1988 et affiche plus de deux millions de m² de bâtiments réalisés dans la région strasbourgeoise tout d'abord, où l'entreprise est née, puis sur un territoire régional élargi. Au total, plus de 850 bâtiments de 200 à 60 000 m² ont vu le jour. Au cours de ses dix premières années d'existence, l'entreprise a réalisé 285 millions de francs de chiffre d'affaires avec une équipe de 10 personnes. A partir de 1998, l'activité accélère fortement : ainsi, pour l'exercice 2015-2016, le chiffre d'affaires prévisionnel de LCR est de 75 millions d'euros. Cette croissance s'accompagne du développement et du perfectionnement des systèmes informatiques de l'entreprise afin d'optimiser le suivi des dossiers, la productivité et le confort des équipes.

Toutefois, l'extension de la zone d'intervention ne peut être que très progressive. Le métier de contractant général impose en effet une grande proximité avec les clients et les partenaires. Sauf pour ses grands comptes, LCR ne travaille pas au-delà d'un rayon d'une centaine de kilomètres autour de ses établissements. « Nous sommes au côté du client, pas en face de lui, insiste Patrick Jean. Et nous devons être tous les jours sur les chantiers si nous voulons les livrer à temps, ce que d'ailleurs nous sommes fiers d'avoir toujours réussi à faire. Le suivi et la réactivité nous imposent d'être proches. »

> Légende
> Légende

« Nous faisons confiance aux jeunes diplômés que nous embauchons, nous leur donnons leur chance dans la durée. »

Par ailleurs, LCR revendique le statut d'entreprise citoyenne, enracinée localement dans chaque territoire où elle intervient. Il n'est pas question pour LCR de sélectionner ses partenaires hors de ces frontières. La progression se fait pas à pas, en constituant équipes et réseaux de partenaires à partir des agences régionales et locales qui sont progressivement implantées.

Depuis son siège, installé au sein de l'Espace Européen d'Entreprises de Schiltigheim, LCR maille peu à peu un territoire de plus en plus large. L'agence régionale de Strasbourg comprend en outre deux agences locales à Metz et à Mulhouse, et un bureau à Besançon. A partir de son agence régionale de Lyon, l'entreprise commence à investir la région Rhône-Alpes et a créé une première agence savoyarde. Enfin, l'agence régionale de Lille est conçue comme la tête de pont de LCR dans le Nord et, à plus long terme, vers la Champagne et Paris. A moyen terme, l'objectif est de couvrir l'ensemble du territoire national, mais le développement s'appuie exclusivement sur la croissance organique. Pas question, pour l'instant du moins, d'accélérer le pas en rachetant d'éventuels concurrents.

« PLACE AUX JEUNES ! »

Pour maintenir le niveau d'excellence de ses prestations, LCR doit constituer des équipes internes et des réseaux de partenaires stables partageant la philosophie de l'entreprise. LCR fait toute sa place aux jeunes et à la génération montante des nouveaux talents: « Nous faisons confiance aux jeunes diplômés que nous embauchons, nous leur donnons leur chance dans la durée, insiste Patrick Jean. Nous ne nous posons jamais la question de la nature du contrat

de travail, c'est toujours en CDI. Attention, nous sommes très exigeants, le travail est une valeur que nous portons chaque jour au service de nos clients. Certains jeunes ne parviennent pas à s'adapter à l'entreprise et la quittent dans les deux ou trois ans. Quant aux autres, ils restent ! Certains collaborateurs ont ici l'âge de l'entreprise. Oui vraiment, il faut faire confiance aux jeunes et ils vous le rendent au centuple. »

Le patron de LCR estime que quatre ou cinq ans sont nécessaires pour l'acquisition de la culture de l'entreprise par les jeunes pousses: « Pour nous, l'état d'esprit est prépondérant. Ici, on se lève le matin pour apporter des réponses à nos clients. Gagner de l'argent ne peut être que la conséquence de la satisfaction du client. Un tel état d'esprit s'acquiert sur le terrain, en travaillant, et cela prend forcément du temps. Au-delà des procédures écrites qui guident leur métier, nos jeunes collaborateurs doivent appréhender la globalité de notre démarche, comprendre comment les différents services fonctionnent ensemble. Cet acte de foi envers la jeunesse est au cœur de la culture de LCR qui accueille de nombreux stagiaires: « C'est un apport essentiel à notre action citoyenne. Nous avons le devoir d'accueillir ces jeunes en formation qui ont besoin de stages en entreprise pour valider leurs études. Certains d'entre eux sont d'ailleurs embauchés par la suite. Nous nous engageons également dans des parcours de formation en alternance ». Quant aux jeunes diplômés devenus des managers de l'entreprise, ils ne sont pas oubliés puisqu'une récente réorganisation de l'actionariat leur a permis d'entrer dans le capital à hauteur d'un tiers. « Une bonne manière de pérenniser leur engagement, de stabiliser le management et, in fine, l'entreprise », traduit Patrick Jean.



> Légende à venir

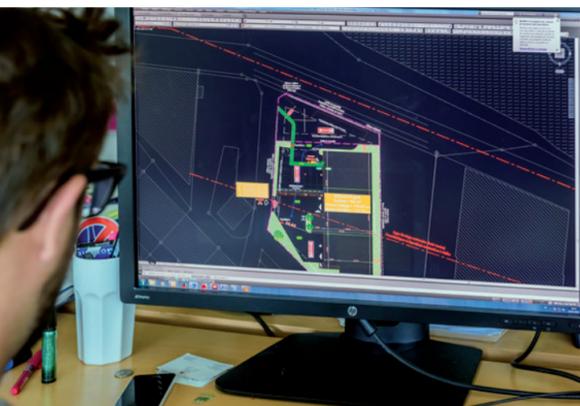
Cette foi en la jeunesse ne s'exerce pas seulement en interne. LCR la traduit aussi dans son action citoyenne en faveur de la région. La jeunesse reste au cœur de l'ambitieuse politique de mécénat par laquelle l'entreprise exprime son attachement à l'Alsace et aux régions dans lesquelles elle s'implante. LCR soutient le sport, la musique et l'aventure, en faveur de grands clubs comme le Racing Club de Strasbourg Alsace, ou pour conforter l'action de formation et d'encadrement des petits clubs sportifs et des associations culturelles de la région, autant de projets amenant au dépassement et à la réalisation de soi. L'engagement éco-responsable conduit également LCR à toujours opter pour la solution la plus respectueuse de l'environnement, à budget égal et cela par profonde conviction.

DÉTECTER LES BESOINS DU CLIENT AU-DELÀ DE CEUX EXPRIMÉS

La réussite de LCR a suscité d'autres vocations et la concurrence s'étoffe. Cela ne trouble pas Patrick Jean: « La concurrence me stimule. Elle reste un atout qui nous invite à nous dépasser pour rester les meilleurs et ne jamais nous assoupir. Pour certains clients, nous avons déjà construit vingt bâtiments, mais à chaque fois qu'ils reviennent, nous nous conduisons envers eux comme s'ils étaient nouveaux. Nous ne relâchons jamais notre effort. Nous nous devons

de gagner pour nos clients, jamais contre des concurrents. Il en va de même pour les contraintes réglementaires. Nous avions, par exemple, complètement anticipé la nouvelle réglementation thermique 2012 (RT 2012), en bousculant tout le monde au sein des services de l'Etat et ailleurs pour obtenir les réponses à nos questions. Quand la RT 2012 a été mise en œuvre, nous étions prêts et nous avons transformé une contrainte en atout ».

Si l'expertise reste un maître mot chez LCR, l'humilité l'est également: « Notre activité s'inscrit dans une niche et nous devons maîtriser notre travail de A à Z. Nous sommes entièrement tournés vers le client, nous ne devons pas l'assommer avec nos compétences techniques, mais plutôt rester à son écoute tout au long de la vie de son projet. Notre métier ne consiste plus à mettre une pierre sur une autre pour construire un édifice, il consiste à découvrir les besoins de notre client, y compris ceux qu'il n'a pas exprimés. Nous vendons plus une solution que du m² fini! Ainsi LCR reste en permanence source de propositions ... La possibilité de faire "parler" les murs à travers l'esthétique d'une façade, l'harmonie des proportions, la faculté d'un bâtiment à communiquer la nuit grâce à la révolution de l'éclairage nourrissent également le dialogue permanent avec nos clients et nos prestataires, et de cela nous sommes fiers. Compréhension, analyse, pragmatisme, innovation, c'est là qu'il faut être bon. »



> Légende



> Légende



> Légende avec retrait



Effectifs : 70 collaborateurs répartis entre le siège de Schiltigheim et les agences régionales de Strasbourg, Lyon et Lille, les agences de Metz et Mulhouse, les bureaux de Besançon et de Savoie.
Chiffre d'affaires prévisionnel 2016 : 75 millions d'euros
 Plus de 850 bâtiments d'activité (bureaux, industrie, logistique et transports, métiers de bouche) construits, d'une surface de 200 à 60 000 m²
 Plus de 2.000.000 m² construits

