

L'ENTRETIEN

« En créant mon entreprise, j'ai voulu créer une alternative »

En 2016, Emmanuel Noorenberghe lance sa société à Grande-Synthe, seul. Aujourd'hui, ENGIK compte 10 salariés et prévoit la sortie d'une application innovante

L'ESSENTIEL

- **Qui ?** Emmanuel Noorenberghe, 38 ans, président directeur général de la société ENGIK.
- **Quoi ?** Vente et réparation de matériel de travaux publics.
- **Où ?** 1 rue Charles Fourier, Grande-Synthe.
- **Quand ?** Entreprise créée en 2016.
- **Les emplois ?** Au total, Engik emploie dix personnes.

Installée à Grande-Synthe, la société ENGIK propose de la vente et de la réparation d'engins de travaux publics. Comment est-elle née cette idée ?

Emmanuel Noorenberghe, président directeur général de la société :

« Ça vient de mon ancien métier. J'étais responsable matériel et maintenance pour un groupe américain. Nous étions coincés sur le sujet tarifaire avec les constructeurs d'engins... En créant mon entreprise, j'ai voulu créer une alternative. Quand on achète une machine de marque, on est obligé de passer par la marque pour les réparations, l'entretien... Il y a beaucoup d'intermédiaires : la marque, le distributeur européen, le distributeur France, le concessionnaire dunkerquois... Et les prix deviennent aberrants. »

Quelle est votre alternative pour concurrencer ces tarifs ?

« Nous allons chercher le fournisseur à la base, et ça nous permet d'obtenir de meilleurs tarifs. C'est une alternative, nous avons les mêmes pièces, le même endroit de fabrication, avec des prix en moyenne inférieurs de 30%.

Et quand on parle de moteur ou de pompe hydraulique, on arrive vite à 40 000 euros ! Ça peut faire des économies.

Qui sont vos clients ?

« Ce sont par exemple des prestataires de services sur les sites industriels, des grandes sociétés de travaux publics, des loueurs, et nous faisons aussi de l'export. »

Vous avez été accompagné dès le départ par le Réseau Entreprendre ?

« Oui. J'ai créé ENGIK en 2016,



Une application en cours de développement

L'entreprise basée à Grande-Synthe se démarque en inventant une alternative avec à la clé la baisse des coûts. Elle concurrence directement les tarifs des distributeurs de matériel de travaux publics. Près de quatre ans après sa création, une petite perle est prête à être dévoilée. Sur la toile, ENGIK est présent, par le biais d'un site Internet totalement repensé, intuitif, et doté d'un aspect graphique indéniable. Une première porte d'entrée. L'entreprise continue sur sa lancée, et prévoit pour le dernier trimestre 2021 une autre nouveauté qui pourrait bien être une véritable pépite. Là encore, place à la modernité avec cette innovation : la création d'une application pour smartphone. « Le cœur de l'application est fait », confirme le patron de ENGIK, Emmanuel Noorenberghe, précisant que ce nouvel outil est développé en interne. Reste désormais à « l'alimenter, créer les connecteurs entre le site, l'application, le système de gestion client, facturation ».

Devant lui, le PDG de l'entreprise tient un gros classeur. A l'intérieur, une masse d'informations... pour un seul engin ! Pour les sociétés ayant une « flotte de 150 engins », ça peut représenter un sacré volume de classeurs, indispensables quand ils ont besoin de commander une pièce pour une réparation par exemple.

La fonction de cette application apparaît comme une véritable révolution : un gain de temps, un gain de place, la rapidité en prime. « Le but ultime de l'application ? Que le mécano qui est sur la machine, le mien ou celui du client, puisse depuis sa machine faire le listing des pièces et que son chef n'ait plus qu'à valider le devis. » L'application prévoit de numériser un stock d'informations, de tout centraliser, afin de répondre plus rapidement aux demandes. ENGIK joue la carte de la modernité avec l'élaboration de cette application.

seul. Le plus important c'était d'avoir des conseils, du soutien, de trouver quelqu'un sur qui s'appuyer.

Vous êtes aujourd'hui à la tête d'une société qui compte dix salariés. L'évolution a-t-elle été rapide ? « Ça a mis deux mois environ à "prendre". Le business plan était réaliste et réalisable, ça a fait boule de neige. Il y a eu l'arrivée de gros clients. Ça a été la bonne ligne pour grandir. »



« Ça a mis deux mois environ à « prendre ». Le business plan était réaliste et réalisable, ça a fait boule de neige. Il y a eu l'arrivée de gros clients. Ça a été la bonne ligne pour grandir. »

Emmanuel Noorenberghe, président directeur général de la société ENGIK.

Vous êtes toujours accompagné par le Réseau Entreprendre, dans le programme Booster, votre entreprise se développe. Quels sont vos projets ?

« Mon chiffre d'affaires est basé sur trois points : l'homme, avec les réparations ; la vente de machines et la vente de pièces. La vente de pièces fonctionne de façon archaïque.

Le fait qu'on fasse du multi-marques, c'est trop petit pour tout stocker. Nous allons mettre en place un système pour avoir du stock ici, et pour répondre plus facilement aux demandes. Tout ça sera piloté par une application, avec un moteur de recherches intuitif pour commander (lire ci-contre). »

Envisagez-vous de nouvelles créations d'emplois ?

« Pour faire tourner ce projet, c'est trois emplois. Et si l'on vend plus de pièces, il faudra plus de personnes pour les monter. A terme, ça pourrait générer sept ou huit embauches. »