

■ QUI EST
CHRISTOPHE
CASTALDO ?

« Je vais fêter mes 40 ans cette année. Ma vie professionnelle est plutôt simple ! Je suis passé par un CAP de mécanique automobile et aujourd'hui encore, c'est le seul diplôme en ma possession. J'ai commencé à travailler à l'âge de 15 ans, et ce jusqu'à 17 ans et demi puisque j'ai dû partir faire mon service militaire. Un an après, je suis rentré. Pendant 10 ans, j'ai touché un peu à tous les métiers : automobile, industrie, TP, et ce, jusqu'en 2005, date à laquelle j'étais chef d'atelier chez Risa à Toulouse. A l'époque, cette entreprise avait pris une carte de concasseurs, Extec. C'est alors que j'ai été parachuté comme responsable technique pour ces machines alors que je n'avais jamais vu un concasseur de ma vie ! Malheureusement, un an après, nous n'en avions pas vendu. L'importateur de la marque m'a alors débauché afin que je lui crée une entité sur Toulouse. J'ai donc fondé une société et démarré comme responsable technique pour la France. J'avais embauché un commercial. Mais six mois après son arrivée, comme mon patron avait constaté que le commerce m'intéressait, il m'a nommé responsable commercial pour le sud-ouest et responsable d'agence. A l'époque, j'ai vendu énormément de machines... Suite à ces résultats, des usines sont venues me trouver pour les distribuer directement. C'est cela qui m'a amené à créer GCC le 1^{er} novembre 2008. »

Un avenir plein de promesses !

GCC (Garonne Concassage Criblage), entreprise basée dans le sud-ouest de l'Hexagone et qui a vu le jour en 2008, a fait du concassage une de ses spécialités. Pour Christophe Castaldo, son gérant, la société possède les moyens de performer dans les années à venir. Les solutions passent notamment par une bonne complémentarité de gammes et l'émergence de nouveaux secteurs comme le recyclage. Explications.

Certains entrepreneurs partent de presque rien et arrivent à vivre de belles aventures. Christophe Castaldo et sa société GCC en sont un parfait exemple. « J'ai débuté avec 1 000 euros de capital, un téléphone et une voiture, se souvient-il. Autant dire que je n'avais pas grand chose à perdre. Après, j'entends souvent dire que le travail paye et c'est la vérité. GCC en est

Christophe Castaldo a créé l'entreprise GCC il y a 8 ans.

« J'entends souvent dire que le travail paye et c'est la vérité. GCC en est la preuve : nous avons terminé l'année 2015 avec 8 millions d'euros de chiffre d'affaires. »

la preuve : nous avons terminé l'année 2015 avec 8 millions d'euros de chiffre d'affaires. »

UNE NAISSANCE DANS UN CONTEXTE DIFFICILE

Pourtant, il n'y avait pas beaucoup d'éléments favorables quand il a créé la société le 1^{er} novembre 2008. A cette époque, début de crise économique oblige, la conjoncture était plutôt à la morosité. « Avec le recul, c'est vrai que se lancer à ce moment était peut-être un peu suicidaire, confirme-t-il. Mais aujourd'hui, je suis en mesure de dire qu'il s'agit d'une belle histoire, même si elle n'est pas simple à vivre au quotidien. Au départ, vous êtes tellement petit qu'aucun banquier ne vous suit. La première année, j'ai donc dû trouver des arrangements avec mes fournisseurs. Mais dès le 2^e exercice, les choses sont rentrées dans l'ordre. »

LES ATOUTS DE GCC

Autre inconvénient pour GCC : son patron ne possède pas de formation commerciale. Cependant, comme tout bon chef d'entreprise, Christophe Castaldo sait tourner cet état de fait en avantage : « C'est vrai que je n'ai aucune formation commerciale. Mais il ne faut pas oublier que ma force a toujours résidé dans mon bagage technique. Aujourd'hui encore, je me sers de celui-ci dans mon travail quotidien. Ainsi ma philosophie n'est pas de vendre à un client la machine que j'ai en ma possession. Je cherche à lui fournir celle dont il a besoin, ce qui n'est pas tout à fait la même chose... ». Autre atout dont bénéficie le dirigeant, sa gamme de matériels. « Chez GCC, nous

démarrons à partir d'une tonne, jusqu'à un poids indéfini. Je travaille avec les marques Komplet, McCloskey et Gipo. Elles ne sont pas concurrentes mais se complètent à la perfection. Pour caricaturer, j'ai pris Komplet pour avoir du « petit », McCloskey pour avoir du « moyen » et Gipo pour proposer du « très gros » ».

ET L'AVENIR ?

« Cette même complémentarité permet d'envisager un futur prometteur pour GCC. « Avec nos gammes de concasseurs, la chance que nous avons est que nous pouvons installer nos machines autant dans les carrières pour les grands chantiers que pour du recyclage – et tous types de recyclages. Cette stratégie nous permet donc de cibler différents marchés. » En effet, le gérant a compris dès le début de l'aventure GCC que le recyclage allait connaître un véritable essor. « Que ce soit une personne seule avec sa mini-pelle ou une multinationale, aujourd'hui, tout le monde va vers le recyclage. Il faut dire que recycler in situ apporte une forte plus-value et de la marge. Le boom du recyclage est donc un élément porteur pour GCC qui se vérifiera dans le futur ». Grâce à ces éléments, Christophe Castaldo espère bien faire beaucoup mieux d'ici quelques années. Pour lui, le but est de réussir à générer entre 30 et 40 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 10 ans. « C'est un objectif qui n'est pas irréalisable par rapport aux machines que nous vendons et aux parts de marché que nous gagnons chaque année, conclut-il. Et ce malgré le manque de grands chantiers dont souffre la France actuellement ».

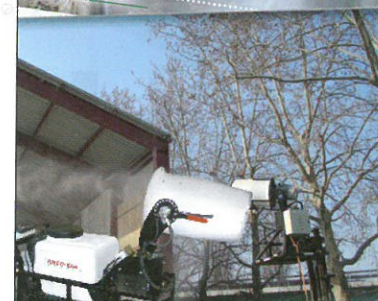
Mathieu Cécé

RAM-ED
&
TURBO-RAM



▼
SOLUTION DE PULVERISATION

SPÉCIAL DÉMOLITION !



Tél : +33 (0)2 38 46 31 10
www.ramenvironnement.com

RAM
environnement