



Constructeur français N°1
de résidences mobiles

IRM : Un savoir-faire qui vient de l'expérience

- **Secteur d'activité :**
Leader français de la construction de résidences mobiles (mobile-home)
- **CA :**
100 millions d'euros
- **Effectif :**
650 salariés
- **Implantation géographique :**
Luçon (Vendée), Beaucaire (Gard) et Lesquin (Nord)
- **Marchés :**
National et européen
- **Date de création :**
1992
- **Nom du dirigeant :**
Patrick Mahé, PDG



IRM est historiquement et économiquement le premier constructeur de mobiles-homes en France.

Le concept de la résidence mobile nous vient de l'Angleterre. En France, c'est Jean Tessier, qui, fort de sa connaissance du produit et du marché du camping, a eu le premier l'idée de les construire. La création de la première unité de production s'est faite à Luçon en 1992, soit presque 6 ans avant l'apparition d'une réelle concurrence. Cette avance, nous la conservons encore aujourd'hui grâce à notre expérience et notre écoute des besoins du marché. Nous avons créé une gamme variée qui convient aux exigences des clients français et étrangers, tant sur le plan de la qualité que de l'esthétisme ou du confort. Leur conception a radicalement changé depuis l'origine du mobile-home en Angleterre en 1945. Ils étaient alors destinés à reloger la population atteinte par les bombardements... Nous étions loin de ce qu'est devenu le produit aujourd'hui : le mobile home est fait pour le loisir et ressemble plus à une villa qu'à la « boîte à sucre » qui existait encore dans les années 1990.

IRM, leader français, 2^e sur le marché européen : une action clairement centrée sur la croissance.

IRM s'est donc déjà taillée la part du lion sur le marché français, avec 8000 produits vendus en 2004, soit 40% de part de marché et une croissance à deux chiffres chaque année, depuis sa création. Pour faire face à une croissance que les deux usines de Luçon ne pouvaient plus satisfaire, deux unités de production supplémentaires ont été construites. Un troisième site a été ouvert dès 1998 à Beaucaire (Gard) et un quatrième à Lesquin (Nord) en 2002. « Notre politique de décentralisation a pour objectif de nous rapprocher de nos partenaires et de les satisfaire au mieux en réduisant les coûts de transport (20 % du prix du mobile-home), assure Patrick Mahé, le Président directeur général. Améliorer la compétitivité en se rapprochant du client constitue un atout majeur. Notre croissance passera aussi par la

conquête de nouveaux marchés, principalement à l'export. La région lilloise se trouve au carrefour des axes de distribution vers les pays d'Europe du Nord. En plus d'un accroissement de production de 25 %, l'unité de Lesquin nous positionne de façon stratégique sur ces nouveaux marchés. » Pour toucher le marché anglais par exemple, beau potentiel de 20 000 produits hauts de gamme que les constructeurs locaux ont souvent du mal à fournir.

Le marché du mobile home

S'il a déjà connu un engouement important, le marché de la résidence mobile est encore jeune et plein de promesses. Il se divise en deux catégories : le locatif qui représente 85 % du marché et le résidentiel avec 15 %. Une ligne géographique Nord-Sud le sépare : en dessous de Paris, les principaux clients partenaires sont les terrains de camping et les « Tour Opérateur » qui achètent en vue de louer aux touristes, principalement sur les côtes Ouest et méditerranéenne. La résidence mobile, spacieuse et confortable, séduit de plus en plus de vacanciers qui veulent allier nature et confort. Au Nord de la France, les clients sont des particuliers désireux d'acquérir une résidence secondaire pour un budget 2 à 3 fois moins élevé que pour une maison en dur. Les 35 heures et l'évolution d'une société tournée vers les loisirs augmentent l'intérêt porté à ce produit adaptable. Sur ces deux marchés, locatif et résidentiel, IRM est la référence tant sur les produits sans cesse innovants que par son haut niveau de qualité.



Le savez-vous ?

- IRM ne s'enferme pas dans son marché français et profitant de sa place et de sa force de leader, elle se tourne résolument vers l'export pour conquérir de nouveaux marchés.



Contact

- **Siège :**
IRM
115, av. du Maréchal de
Lattre de Tassigny
BP 247
85 402 Luçon Cedex
Tél. : 02 51 56 13 57
Fax : 02 51 56 13 01
Email : contact@irm-sa.fr
- **Directeur marketing et communication :**
Jean-François Hueber
marketing@irm-sa.fr
- **Directeur Ressources Humaines :**
Patrick Jouin
patrick.jouin@irm-sa.fr