

# PARTENARIAT GAGNANT



ABSIDES INGENIERIE



**Missions de coordination SPS (sécurité-protection de la santé), opérations de maîtrise d'œuvre ou d'assistance à la maîtrise d'ouvrage (AMO)... La RATP a construit avec Absides un partenariat qui dure depuis sept ans. La PME y trouve son facteur de croissance le plus efficace, alors que le grand compte a gagné en maîtrise des coûts des chantiers et en sécurité.**

## DU BÂTIMENT À L'ÉVÉNEMENT

Depuis 1998, les sociologues et historiens n'en finissent pas de gloser sur l'effet « Coupe du monde » qui a traversé l'Hexagone. Réalité ou justification consolidée a posteriori d'une suite de phénomènes disparates ? Pour Olivier Dhardivillers, le dirigeant d'Absides, ce Mondial est d'abord l'occasion de déborder son destin professionnel tout tracé dans le bâtiment et de consolider son expérience par un passage dans l'événementiel. « En 1996, j'ai découvert, par hasard dans *Le Moniteur*, une petite annonce pour intégrer le comité d'organisation de la Coupe du monde de football, commente-t-il. C'était la première fois qu'elle était organisée en France depuis 1936 et le caractère unique de cette opportunité m'a interpellé. » Sept ou huit entretiens plus tard, Olivier Dhardivillers devient chef de projet des équipements du site du Parc des Princes.

Une fois la fête planétaire achevée, il intègre GL Events, groupe d'événementiel français d'envergure internationale qui organise, entre autres des salons, des expositions ou des sommets de chefs d'État. « J'étais directeur d'exploitation d'une *Business Unit*. Dans ce métier, il n'est pas rare de terminer le travail de nuit et de devoir être sur le pont à l'aurore le lendemain matin, et ce sur de longues périodes. On y ressent un mélange d'adrénaline et de fatigue. J'ai passé près de cinq ans dans ce milieu où l'on sait ce que les mots *réactivité* et *ponctualité* veulent dire » enchaîne Olivier Dhardivillers. Lorsqu'il quitte GL Events pour créer son propre bureau d'études, il emporte avec lui ce sens de la disponibilité à l'égard des clients. Un précieux acquis autour duquel se développera l'âme de son entreprise. « Je n'ai jamais considéré comme une contrainte de décrocher mon téléphone lorsqu'un client m'appelle un samedi ou un soir. Cela fait partie des plus qu'ont à offrir les petites structures comme les nôtres. »

## VITESSE SANS PRÉCIPITATION

En spécialiste du bâtiment, Olivier Dhardivillers ne se précipite pas tête baissée dans l'aventure entrepreneuriale, mais il échafaude sa stratégie avec mesure. Pour le nom de la société, il choisit le terme Absides, tiré du vocabulaire de l'architecture, non seulement parce que le défi que représente la construction des cathédrales au Moyen-Âge l'intrigue... Mais aussi, plus prosaïquement, parce qu'il commence par un A et promet un meilleur référencement. Les années passées dans l'événementiel ont épaissi son carnet d'adresses. Quant au positionnement, il est mûrement réfléchi. « Je me suis d'abord livré à un bilan de mon expérience et de mes savoir-faire. Après une petite étude de marché, j'ai visé le créneau des missions de coordination SPS, obligation légale sur les chantiers où interviennent plusieurs acteurs. J'ai de suite entamé un stage de coordonnateur. Une fois l'attestation de compétence en poche, j'ai démarré les premiers contrats. »

Éric DRUELLE

Responsable de groupe achats travaux, équipements industriels RATP



« Ma mission consiste à coordonner les achats de mon périmètre, en accord avec les grands enjeux de la RATP ainsi que ses engagements sociaux, notamment à l'égard des PME. En amont, j'apporte un soutien aux unités opérationnelles en vue de rationaliser les besoins pour acquérir le juste nécessaire. Ou de produire des cahiers des charges fonctionnels plutôt que techniques, grâce auxquels les PME peuvent plus facilement accéder à nos marchés. En aval, je manage une équipe de trois acheteurs d'après les principes de stratégie d'achat du groupe, par exemple la mieux-disance.

Dès ma prise de fonction à fin 2007, j'ai entrepris de dynamiser, par des opérations de sourcing et de benchmark, le panel du groupe achat qui est passé d'une vingtaine à une centaine de fournisseurs. Cela a aussi été l'occasion de rencontrer des entreprises qui travaillaient déjà avec nous, comme Absides. Jusqu'alors, elle effectuait pour nous des missions de SPS et un peu de maîtrise d'ouvrage. La RATP était satisfaite de ses prestations. Lorsqu'Olivier Dhardivillers nous a exposé les compétences d'Absides en maîtrise d'œuvre et sa volonté de développer cette activité, nous lui en avons confié de petites opérations, d'un montant compris entre 10 000 euros à 15 000 euros. C'est ainsi que la relation a pris corps. En 2009, cette PME a remporté un marché d'un montant dix fois supérieur, à l'issue d'une procédure négociée, portant sur de la maîtrise d'ouvrage pour la modernisation des centres de bus. Il incluait du génie civil, du suivi d'achat d'équipements - en particulier des ponts à fûts - d'installation et de contrôle technique.

Absides a monté en compétence au fil des années et les marchés de la RATP qu'elle remporte sont des opérations fructueuses à la fois pour elle et pour nous. Car l'intelligence des affaires qu'elle déploie à tirer profit de ses relations avec la RATP se transforme sur les chantiers en loyauté à l'égard de notre groupe. Elle estime avec justesse les objectifs de coûts et les respecte autant que les délais, sait régler les désordres lorsqu'il y en a, à tel point qu'elle ne s'est jamais vue appliquer de pénalité en sept ans. Elle apporte une connaissance fine du coût des matériaux et de la réglementation et capacité à s'adapter et sa réactivité sont des facteurs de sérénité pour la RATP.

Expansiel, maître d'ouvrage de région parisienne qui réalise principalement des logements, compte parmi les premiers clients de la TPE. Olivier Dhardivillers a aussi repéré sur Internet des appels d'offres de la RATP. Il y répond et gagne des marchés. « Le tout premier date de 2005. Fier que ce donneur d'ordres important m'accorde sa confiance, je m'attache à remplir parfaitement ma mission. » Avec une énergie redoublée par ce premier succès, le dirigeant d'Absides diversifie illico son activité. « J'ai d'abord pensé, comme nouvel axe de développement, au repérage et au diagnostic de l'amiante sur les ouvrages bâtis. J'ai aussi décidé de réactiver des expertises en maîtrise d'œuvre et en maîtrise d'ouvrage, acquises précédemment dans un bureau d'études dont j'étais salarié. Après quoi j'ai très vite embauché un premier salarié pour absorber la charge de travail. C'est ainsi qu'une vingtaine de mois après sa création, l'entreprise connaît un réel essor. »

### AUDIT CONCLUANT

À cette même période, les relations avec la RATP s'intensifient et gagnent encore en qualité. « À l'inverse de bien des donneurs d'ordres qui - crise oblige - font des économies sur les prestations obligatoires comme le SPS, au risque d'encourir des sanctions pénales en cas de défaillance, la RATP achète réellement une prestation et non un prix. C'est une entreprise qui a un sens aigu du partenariat. Dès nos premières coopérations, j'ai senti que mes interlocuteurs manifestaient un véritable intérêt pour la qualification des intervenants, le déroulement des missions et nos retours d'expérience. Nous avons même été audités par un acheteur qui est venu dans nos locaux pour rencontrer nos collaborateurs et découvrir notre fonctionnement, surtout notre système d'archivage. » Un sujet spécialement sensible dans le BTP, car compte tenu de l'arsenal réglementaire qui encadre l'activité, les documents techniques doivent demeurer disponibles de nombreuses années. Le bon résultat de l'audit démontre à la RATP que la taille d'Absides n'est pas un handicap. La PME est de plus en plus fréquemment consultée par les deux départements MRF

(matériel roulant ferroviaire) et MRB (matériel roulant bus), y compris sur des missions de maîtrise d'œuvre et d'AMO. « En 2009, par exemple, nous avons remporté un marché d'AMO très important qui portait sur 17 centres bus. Il s'agissait de réaliser 66 ponts à fûts - l'instrument de levage des bus - dans un délai plutôt serré. »

Olivier Dhardivillers ne craint pas la difficulté, qu'il perçoit comme une d'occasion de démontrer la valeur ajoutée de sa société. « La RATP est un client très technique. Certains de ses sites, comme le métro dont le rail traction est alimenté par une tension très élevée, présentent des dangers potentiels. Il faut bien s'imprégner de la culture et des impératifs de l'entreprise pour répondre à son légitime degré d'exigence. » Et plus il est élevé, plus la référence est flatteuse. « La réputation d'excellence de la RATP s'étend à d'autres continents où elle intervient en tant que conseil. C'est pour nous une très belle carte de visite qui a largement contribué à convaincre le Service départemental d'incendie et de secours du 77 de devenir notre client. Elle a aussi un effet positif sur notre banquier, car la RATP respecte scrupuleusement les délais de paiement et veille attentivement à ne pas fragiliser ses PME fournisseurs. » À l'avenir, le dirigeant souhaiterait donner de nouvelles facettes à ce partenariat bénéfique à tout point de vue. « Il a constitué un apport de trésorerie, nous a permis de créer deux postes et de nous diversifier, puisqu'aujourd'hui je suis même formateur en coordination SPS et en passe de le devenir pour l'amiante. À terme, j'aimerais pouvoir l'enrichir de ces prestations. »

le 24 mars 2014

## ABSIDES EN BREF

**Activité** Absides est un bureau d'études spécialisé dans le bâtiment. Pluridisciplinaire, il intervient dans plusieurs grands domaines : la maîtrise d'œuvre, l'assistance à la maîtrise d'ouvrage (AMO), les missions SPS et le domaine de l'amiante - deux domaines où Absides peut aussi dispenser des formations.

**Création:** 2004.

**Effectif:** 6 personnes.

**Implantation:** Sceaux (92).

**R&D:** 5 % du chiffre d'affaires.



**Oliver DHARDIVILLERS**  
Gérant

<http://www.absides.fr>