

PARTENARIAT GAGNANT



France Élévateur a développé avec RTE une nacelle à bras isolant, permettant de réaliser des travaux sous très haut voltage dans les postes électriques, interconnexions des lignes électriques haute tension. Grâce au partenariat stratégique conclu avec cette entreprise, reposant sur une politique de propriété intellectuelle équilibrée, la PME française va asseoir son développement à l'international sur la commercialisation de cette innovation.

UNIQUE AU MONDE

Lorsque RTE lance un appel d'offres en 2010 appelant une révolution technologique - une nacelle permettant de travailler sous tension dans les postes électriques sur des installations de 400 000 volts - France Élévateur emporte le marché face notamment à un concurrent américain reconnu dans le domaine... « Nous voulons surtout cultiver notre différence, par nos collaborateurs, nos produits, notre image, par notre manière de faire. C'est cette culture qui nous a permis de nous distinguer dans cette compétition », explique son président Vincent Thouvenot.

Née en 1984 comme entreprise de construction d'élévateurs à nacelle, France Élévateur a fait de son extension un leitmotiv. « J'y suis entré en 1992 comme stagiaire, j'ai été embauché en 1994, j'en suis devenu président en 2000 alors que j'avais 28 ans seulement. À cette date, nous étions 42 personnes ; désormais, nous sommes 160 », résume-t-il pour expliquer le parcours de la PME. Mais c'est aussi grâce à une relation humaine que l'entreprise a grandi : celle du président avec le directeur du bureau d'études, Claude Muller. « Ma passion depuis l'enfance, c'est le commerce. Lui, c'est l'homme de la technique. Nous fonctionnons dans l'alchimie et le respect de nos qualités respectives. »

DU SUR MESURE AU PRÊT-À-ÉLEVER

Ainsi, en 2004, sous la houlette des deux partenaires, la société a pris un premier tournant majeur en se lançant dans le rachat des actions du groupe détenues par des sleeping partners, pour « se densifier ». « À ce moment-là, nous avons lancé notre extension dans l'Hexagone, en créant onze sites. Puis nous avons franchi une étape primordiale, celle de l'implantation à l'étranger. En Belgique et en Allemagne. » Un premier pas logique lorsque l'on est une PME lorraine, mais qui ne suffit pas. « Pendant longtemps, rien n'existait au-delà de nos frontières, plaisante Vincent Thouvenot. Puis nous avons eu un directeur d'usine parlant trois langues, nous avons pris le tournant de l'internationalisation. En un mot, nous sommes devenus une entreprise normale ! Depuis deux ans, nous avons un département d'engins spéciaux et nous partons à la conquête du monde, avec un service complètement dédié à l'exportation de nos produits », précise le président.

Sur le plan stratégique, la PME se positionne sur toutes les typologies de clients et de produits. « Nous répondons aux demandes de tous secteurs. Nous comptons parmi nos clients Vinci, Bouygues, Spie, des entreprises d'électricité générale spécialistes d'éclairage public comme d'illuminations de Noël, des loueurs tels que Kiloutou ou Loxam. Nous

Arnaud DELPUECH

Acheteur national véhicules
RTE



Nicolas OURY

Chargé d'études expertise
RTE - Centre d'expertise des
travaux sous tension



©GUERRIN Olivier

« RTE compte un parc de 3 000 véhicules, de la citadine au camion de 25 tonnes. La direction achats a pour responsabilité de considérer, outre le prix facial d'un véhicule, tous les postes de dépenses (entretien, assurances, consommation...) qui lui sont liés, pour une maîtrise optimisée de son TCO. Parmi ces véhicules utilisés par RTE, les véhicules équipés de nacelles permettent d'effectuer des travaux en hauteur dans les postes électriques et sur les lignes électriques. Les travaux sous tension permettent d'intervenir sur ces installations électriques sans en interrompre l'alimentation et, ainsi, de réduire considérablement les interruptions d'alimentation électrique. Le Centre d'expertise des travaux sous tension de RTE expérimente et développe les méthodes et outils innovants de travaux sous tension sur les installations électriques.

En 2010, le Centre d'expertise des travaux sous tension et la direction achats ont lancé un appel d'offres pour conduire le développement d'une nacelle à bras isolant afin de remplacer les moyens actuels qui ne correspondent plus aux besoins de l'entreprise en termes d'ergonomie (ascension, accès), de conception (assemblage fastidieux) et de technologie (utilisation limitée en environnement humide). Le nouvel équipement développé représentera un gain d'efficacité important pour RTE par rapport aux moyens utilisés jusqu'à ce jour. Plus particulièrement, il permet d'améliorer les conditions d'accès et de travail et de rendre la planification des chantiers plus robuste. Il contribue donc à effectuer des opérations de maintenance sans dégrader le réseau électrique ni couper l'alimentation des ouvrages haute tension

L'innovation a consisté à mixer deux concepts qui existaient séparément : la nacelle classique - le cœur de métier de France Élévateur et l'appareillage sous tension, dont RTE est l'expert. Cela a contribué à nous proposer une solution plus avantageuse économiquement. La force de la société France Élévateur a été d'avoir compris notre besoin, d'avoir été à notre écoute et d'avoir été force de proposition tout en s'adaptant au cahier des charges de ce produit innovant.

RTE a financé le développement de cette technologie unique en échange de quoi a été accordée une licence de commercialisation à France Élévateur. Cette décision est le noyau d'un partenariat stratégique dans lequel la PME vendra la technologie accompagnée par notre filiale RTE International, qui assurera la formation aux Travaux Sous Tension dans les postes qui est un savoir faire rare pour lequel RTE a une pratique internationalement reconnue. Ce package, intéressant pour tous les GRT (gestionnaire de réseau de transport) en Europe et dans le monde, a le double avantage d'offrir à la fois une perspective de retour sur investissement et de soutien du développement de France Élévateur à l'international. »

travaillons aussi pour des sociétés d'entretien des tunnels ou de télécommunications. Notre image de marque est celle d'un couturier, capable de faire du sur-mesure comme du standard. »

DÉFI CONSTANT

La collaboration avec RTE, client de longue date, qui aboutira au développement de la nacelle dite « TBI » commence par un appel d'offres classique. « RTE avait émis une demande très spécifique sur un nouvel appareil, auquel nous avons répondu avec nos idées. Notre créativité nous a permis d'être en short list et d'être retenus. » Les deux sociétés travaillent en étroite collaboration durant les trois années que dure le développement du prototype de la nacelle à bras isolant. « La difficulté était d'en faire un engin simple à utiliser, détaille Claude Muller. Or, chaque étape du développement est en soi un défi. Nous avons travaillé sur les accès, les commandes, poursuit le directeur du bureau d'études. Pour faciliter la tâche de l'utilisateur et renforcer la sécurité des opérations, nous avons intégré un calculateur avec un écran couleur qui récapitule tous les gestes à effectuer. La partie la plus délicate et aussi la plus innovante a été l'isolation électrique. Nous avons dû trouver les entreprises capables de fabriquer les matériaux selon les spécifications. Le bras, par exemple, est réalisé en fibre de verre et sur-moulé avec un silicone spécialisé. »

« La mise au point d'une telle technologie n'aurait jamais été possible sans RTE, qui a financé la R&D, reprend le président de la PME. Le coût en était trop lourd pour une PME et il fallait l'assise d'une grande entreprise pour mener le projet à bien. Seule une production en série, de 10 à 15 exemplaires par an, permettra de l'amortir. Nous nous différencions en ayant inventé un engin unique au monde pour RTE, ce qui nous valorise en tant que constructeur et concepteur et va nous permettre de

nous asseoir à l'export. Aujourd'hui, la TBI est monoclient mais nous allons la promouvoir et la commercialiser à l'étranger grâce à un accord de propriété intellectuelle conclu avec RTE. Le défi qui nous attend est que ce produit évolue sur un marché étroit, car tous les pays ne sont pas capables de travailler sous tension et d'exploiter un appareil aussi sophistiqué. »

PORTAGE STRATÉGIQUE

Et la PME peut se targuer d'une association « gagnant-gagnant » avec RTE apportant du chiffre d'affaires à la société France Élévateur. Sur le plan commercial, son homologation constitue un sésame et un gage de sécurité pour les clients de la PME. « RTE, ERDF ou encore SNCF sont des entreprises référentes, mondialement connues. Nous bénéficions de leur rayonnement, d'autant plus que RTE International va nous accompagner en portage stratégique. Cela signifie qu'ils vont intégrer la « TBI » aux solutions qu'ils présentent à leurs clients dans le monde. RTE nous a invités à participer à ses côtés à Icolim, la conférence triennale sur les travaux sous tension et qui se déroule cette année en Hongrie », explique Vincent Thouvenot. D'un autre côté, notre innovation les place à la pointe de la technologie face à leurs confrères mondiaux. »

La PME compte continuer à développer cette image singulière de spécialiste des travaux sous tension. Et s'est fixé comme objectif de devenir un acteur incontournable du secteur. « Nous voulons devenir le premier constructeur européen d'élévateurs à nacelle et être présents dans tous les endroits stratégiques en Europe d'ici cinq ans. Le lancement de la première série de la TBI est sur les rails et nous sommes en train de nous implanter en Angleterre. L'avenir se présente bien. »

Le 28 avril 2014

FRANCE ELEVATEUR EN BREF

Activité Conception, fabrication et montage d'élévateurs à nacelle pour l'entretien des lignes de transport d'électricité et de télécommunications, des systèmes d'éclairage public, des bâtiments et du matériel urbain.

Effectif 160 collaborateurs pour le groupe.

Création 1984.

Implantation Flavigny-sur-Moselle (54)

Export 10 % du chiffre d'affaires.

R&D 20 % du chiffre d'affaires.



Vincent THOUVENOT,
Président
et
Claude MULLER,
directeur du bureau d'études.

www.france-eleveur-lorraine.com