

PARTENARIAT GAGNANT



À son lancement en 2009, le spécialiste des accès en hauteur AT Industrie a reçu un grand coup de pouce de SNCF et de la région des Deux-Sèvres. Une mise perspicace qui commence à produire aujourd'hui de multiples bénéfices : un fournisseur fiable et ambitieux, qui sait se diversifier et créer de l'emploi local.

PRÉSERVER UN SAVOIR-FAIRE

« La raison souvent n'éclaire que les naufrages », écrivait Helvétius. Et c'est bien la raison qui, avec le bon sens pour compagnon, a poussé Stéphane Allonneau, Maxime Turpeau et Samuel Barbarin à créer AT Industrie. En 2009, ils occupent respectivement les postes de responsable méthodes et fabrication, de chef de projet CAO et de commercial spécialisé dans le ferroviaire au sein de SM3A Industries, une entreprise sur le point de fermer ses portes. « Nous avons fait deux constats, se souvient Samuel Barbarin, aujourd'hui directeur commercial d'AT Industrie. Le premier était que SM3A Industries avait divisé son chiffre d'affaires – et son effectif, ce qui est intimement lié – par trois au cours des trois dernières années. Le second relevait de la prise de conscience : cette activité de conception, fabrication et installation sur site de moyens d'accès en hauteur était un marché de niche ne comptant que quelques acteurs clés. Il était donc parfaitement pertinent de monter notre entreprise dans ce domaine d'activité en manque d'oxygène. »

Le projet représente un investissement de 120 000 euros. La somme excède les économies personnelles des futurs associés, qui se fixent pour premier objectif de se trouver des partenaires financiers. La manœuvre se déroule quelques mois avant la cessation d'activité de SM3A Industries. Le fonds monétaire régional Deux-Sèvres Initiative (DSI), présidé par Ségolène Royal, avance 40 000 euros. Les deux tiers suivants sont apportés par deux organismes bancaires. Coup de pouce supplémentaire : SM3A Industries accepte de lever la clause de non-concurrence attachée à sa clientèle. Samuel Barbarin est désormais libre de la prospecter pour le compte de la jeune entreprise, dont Stéphane Allonneau est devenu président-directeur général et principal associé.

HARMONIE DES VALEURS

D'autres marraines et parrains se pressent au baptême de la PME. À commencer par la communauté de communes de Parthenay, qui prête un bâtiment de 600 m². Reste à peaufiner le modèle économique innovant par un système de distribution mature. À la direction du matériel de SNCF, Samuel Barbarin retrouve Dominique Chesneau et lui présente l'entreprise. Ensemble, ils imaginent de faire coopérer AT Industrie avec le distributeur d'outillages et de fournitures industrielles Outilacier (cf. Partenariat gagnant Outilacier + SNCF) pour contourner les problèmes récurrents qui se posent dans le cadre des supply chains, à savoir des délais de traitement de commandes de plus en plus longs et des matériels parfois inadaptés. « Nous avons décidé de passer par Outilacier, que nous connaissions déjà et avec qui nous partageons des valeurs comme la proximité et la qualité, précise Samuel Barbarin. Nous adhérons totalement à la vision de Pierre-Yves Lévy, son dirigeant, qui consiste à proposer le bon produit au juste prix, plutôt que de chercher le lucre immédiat à tout prix, une vision court termiste qui finit par nuire à la réputation de la société. »

Isabelle BLUCHE

Manager Achats RSE
et Territoires
Direction des Achats
responsables
SNCF



Dominique CHESNEAU

Chef de projet Achats locaux
Direction du matériel
SNCF



« Au titre de manager Achats RSE et Territoires, je suis chargée de piloter la politique d'achat auprès des PME-PMI et des entreprises de l'économie sociale et solidaire, et de valoriser notre participation au dynamisme économique et sociale des territoires, explique Isabelle Bluche. La coopération instaurée entre SNCF et AT Industrie, sous l'impulsion de Dominique Chesneau, qui débouche aujourd'hui sur des créations d'emplois, illustre bien ces deux aspects de l'engagement sociétal de SNCF. »

« Mon portefeuille d'achat de matériels porte sur les pièces techniques et les fournitures industrielles utilisées pour la maintenance des trains, enchaîne Dominique Chesneau. Ce domaine me conduit à multiplier les relations avec les PMI-PME et à effectuer un travail en profondeur pour accompagner leurs démarches d'innovation, leur montée en compétences, leur diversification et leur croissance en général. La relation avec AT Industrie est un cas d'école. Cette entreprise a été créée par trois anciens salariés de SM3A Industries, un groupe qui nous fournissait en accès en hauteur. Il a connu des difficultés et a fermé par la suite. Il existait d'autres sociétés exerçant la même activité, mais il me semblait qu'apporter un soutien à trois jeunes personnes dynamiques et expertes, qui venaient de créer leur activité et portaient un vrai projet, relevait de la responsabilité citoyenne d'une entreprise comme la SNCF.

Les trois fondateurs avaient monté leur atelier grâce à la région et en raison de leur équipe réduite, leur offre se caractérisait par des coûts très intéressants. Nous leur avons vite passé commande et, en synergie avec notre fournisseur Outilacier, nous les avons aidés à surmonter la question des achats de matières premières. Outilacier, qui disposait de liquidités, les a pris en charge ainsi que la distribution, laissant à AT Industrie le seul soin de fabriquer sans rencontrer le moindre problème de trésorerie. Depuis, je les ai introduits auprès de tous les technicentres SNCF. De leur côté, ils se sont développés dans le domaine aéronautique. Notre décision d'épauler AT Industrie se révèle aujourd'hui être un choix réellement gagnant. L'entreprise a atteint cette année une autonomie et une stabilité financière, fait construire un nouvel atelier et se lance dans une démarche de qualification. Quant à SNCF, elle y a gagné un nouveau fournisseur, concurrentiel, compétent et créateur d'emplois. »

Bombardier Transport passe commande à AT Industrie trois semaines après son lancement, suivi de près par SNCF qui assure rapidement des volumes d'affaires bien plus importants que ceux escomptés au démarrage. « *Initialement, nous nous attendions à être sollicités pour des escabeaux ou des passerelles légères coûtant à l'unité autour de 4 à 5 000 euros... Bref des marchés sans risque. Mais l'une de nos premières commandes de SNCF, provenant du technicentre de Nevers, a d'emblée porté sur un sujet complexe de passerelles d'accès en toiture. Nous avons presque immédiatement eu accès à des budgets qui se chiffraient en centaines de milliers d'euros.* »

FAIRE VIVRE LE TISSU INDUSTRIEL LOCAL

Pour honorer ces commandes en temps et en heure, AT Industrie équilibre depuis ses débuts la proportion de travaux confiés en interne et de sous-traitance. « *Il y a à disposition un beau tissu industriel local, notamment des chaudronniers et des monteurs. Cette formule nous permet de maîtriser nos charges tout en faisant fluctuer notre niveau de production en fonction de notre carnet de commandes. Dès 2012, nous avons créé une filiale, ATI Concept, comptant trois chefs de projets dédiés à l'étude et la conception de nos équipements sous la coupe de Cyril Portron, nouvel associé. Nous avons intégré trois à quatre personnes par an, de telle sorte que nous sommes aujourd'hui 18 salariés, soit plus que SM3A Industries au moment où elle a fermé ses portes. Nous faisons travailler au moins cinq personnes à temps plein en sous-traitance.* » Les acteurs régionaux qui se sont pressés autour du berceau d'AT Industrie et d'ATI Concept ont fait un bon placement, en termes de création de richesses et d'emploi local.

La réussite qui se lit dans cette évolution raisonnée et néanmoins inexorable résulte de la conjugaison de plusieurs paramètres. Tout d'abord, la rigueur des dirigeants qui ont décidé de se déplacer quel que soit le montant du marché « *pour éviter les soucis,*

mais aussi pour repérer les opportunités de mutualisation d'un technicentre à l'autre ». À cette fin, ils ont mis en place en 2013 un catalogue qui recense tous les matériels types qui peuvent être utiles à un technicentre, véritable outil d'aide à la décision pour des techniciens qui souhaitent acquérir de nouveaux outillages. Il y a aussi l'audace qui les a poussés à se diversifier sectoriellement – vers l'aéronautique, l'aéroportuaire ou l'industrie nautique – et géographiquement : « *nous avons fabriqué des passerelles pour le Brésil, la Tunisie et nous avons initié des contacts pour le Qatar.* »

CONQUÉRIR LES FRONTIÈRES

Troisième facteur et non des moindres : l'essentiel soutien de SNCF. « *Cette coopération a permis notre montée en compétences et nous apporte aussi de la capacité d'investissement, énumère Samuel Barbarin. À son crédit il faut également ajouter toutes les mises en relation qu'elle a suscitées, par exemple avec la RATP ou avec les services de SAV d'Alstom Transport et de Bombardier. C'est principalement grâce à ce partenariat que nous nous sommes développés et que nous intégrerons l'année prochaine nos propres locaux qui doubleront notre surface de travail – 1 200 m² et devraient donner lieu à cinq nouvelles embauches.* » Portée par cette atmosphère de confiance générale, AT Industrie ambitionne de devenir d'ici cinq ans le leader français de l'accès technique et d'être également reconnu au niveau européen, « *en particulier dans les pays limitrophes où les transports pèsent peu sur le prix des matériels. Il y a encore beaucoup de travail, s'exclame en souriant Samuel Barbarin. Nous avons fait un "Tour du monde", une formation organisée par la CCI des Deux-Sèvres. Nous y avons rencontré des acteurs des douanes, de la finance et des marchés, après quoi nous avons commencé à rechercher un agent ou un revendeur pour la Suisse et la Belgique. Ce sera notre première étape avant d'aborder d'autres pays frontaliers.* »

Le 22 juillet 2014

AT INDUSTRIE EN BREF

Activité	Conception, développement, industrialisation, commercialisation et installation sur site d'une large gamme d'accès techniques évolutifs et d'outillage spécifique destiné aux industriels, en particulier dans les secteurs ferroviaire et aéronautique.
Effectif	18 personnes.
Création	2009.
Implantation	Châtillon-sur-Thouet (79).
Export	3 % du chiffre d'affaires.
R&D	12 % du chiffre d'affaires.
Objectif	La poursuite du développement sur de nouveaux secteurs d'activités et à l'export.

www.at-industrie.fr



Samuel BARBARIN
Directeur commercial

