

Ambitions

NORD OUEST IDF

AUTOMNE 2019

SPÉCIAL CROISSANCE EXTERNE

BIENVENUE aux 40 collaborateurs de SEVES et BELLE RÉUSSITE chez VINCI Energies !



VINCI Energies a fait l'acquisition le 3 juillet 2019 de SEVES, et la société fait désormais partie du Pôle VINCI Energies France Facilities Nord Ouest IDF, dans le périmètre de management de Christophe Petit.

Une grande partie de l'équipe de SEVES, autour de leur chef d'entreprise Pierre RIOM, avec les 8 membres du Comité de Direction de VEF Facilities Nord Ouest IDF, le 30 août 2019 à Dracy-le-Fort (Saône-et-Loire)



SEVES détient un véritable savoir-faire dans la vente, l'installation et la maintenance des onduleurs, des sources centrales et des chargeurs.

La majorité des contrats VINCI Facilities intégrant une activité de maintenance d'onduleurs, l'apport des expertises SEVES prend tout son sens !

UN RAYONNEMENT NATIONAL,
UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE **6,2 MILLIONS**
D'EUROS RÉALISÉ EN 2018

30 ans de SEVES à raconter

Yves Brossard est l'un des plus anciens salariés de la maison: « **un grand artisan du début !** » tel que le qualifie Etienne Connetable.

Embauché en septembre 1989 comme technicien électronicien, il est aujourd'hui responsable d'affaires, au siège de l'entreprise, à Dracy-le-Fort.



Une petite entreprise familiale, fabricante d'onduleurs

« SEVES a été créée en 1980 par Pierre Connetable, ancien responsable du bureau d'études de SATEL : une entreprise familiale de 4 personnes au début, explique Yves, avec Fanny l'épouse de Pierre à la comptabilité, une salariée au câblage et un ingénieur issu également de SATEL. »

SEVES décroche un premier contrat dimensionnant, pour la fourniture d'alimentation continue au sein du complexe industriel chimique Solvay à Tavaux (Jura), et recherche un électronicien pour faire des essais. Yves est embauché. Il développe des onduleurs et de nouveaux redresseurs.

Etienne Connetable, fils de Pierre, rejoint l'équipe et démarché des fabricants d'automates d'analyse médicale, domaine nécessitant beaucoup d'onduleurs.

« À l'époque, la vision de SEVES c'était de fabriquer et vendre des onduleurs dont on n'entendrait plus du tout parler...La maintenance n'était pas encore dans l'air du temps ! » confie Yves.

L'ère de la maintenance

« Par le biais des fabricants d'automates, nous entrons dans les laboratoires des hôpitaux. Nous voyons alors d'autres types d'onduleurs et de nouveaux besoins de réparations, poursuit Yves. En parallèle le marché subit une grosse baisse d'activité dans les ventes. Nous sommes sollicités par un fabricant pour réaliser la maintenance de ses onduleurs. C'est à ce moment-là que SEVES se lance, à tâtons, sur le marché de la maintenance multi-marques.

C'était parti ! Nous réalisons notre bonhomme de chemin en ouvrant des agences un peu partout en France, en commençant par Paris. Nous sommes passés de fabricant pur d'onduleurs, à mainteneur.

Une clientèle plutôt fidèle, parfois nationale

Notre 1^{er} contrat national c'était pour les Galeries Lafayette ! se souvient Yves. Et nous l'avons toujours, sur les villes de Paris, Angoulême, Strasbourg, Nice... Nous avons la chance d'avoir des clients plutôt fidèles !

Mon sujet du moment, c'est Decathlon que nous démarchons pour un marché national. Des collègues prennent ensuite le relais. Moi je suis plus un chasseur ! J'ai une approche technique du commerce, mon expérience dans le métier permet de mettre mon interlocuteur en totale confiance... conclut-il. »



2

À gauche, **Olivier LEGRAND**, directeur général VEF Facilities Nord Ouest IDF ; à droite, **Etienne CONNETABLE**, ancien dirigeant de SEVES.

POINTS DE VUE POINTS DE VUE POINTS DE VUE

Etienne CONNETABLE, ancien dirigeant, accompagnera l'entreprise dans son développement chez VINCI Energies, durant encore 2 ans.

Pourquoi VINCI Energies ? Pour le projet de développement de SEVES qui m'a été présenté, avec la notion primordiale d'autonomie laissée à l'entreprise..., explique Etienne. Salarié de SEVES depuis 1993, j'en ai pris les rênes à la suite de mon père en 2004, au moment où elle allait prendre le virage de la maintenance. Nous étions alors une quinzaine, le modèle était celui de la 'famille

élargie'. Et puis nous avons grandi, jusqu'à arriver à 10 implantations ! Le modèle n'étant pas extensible à l'infini, j'ai passé la main, me disant que c'était le bon moment pour tous ! »

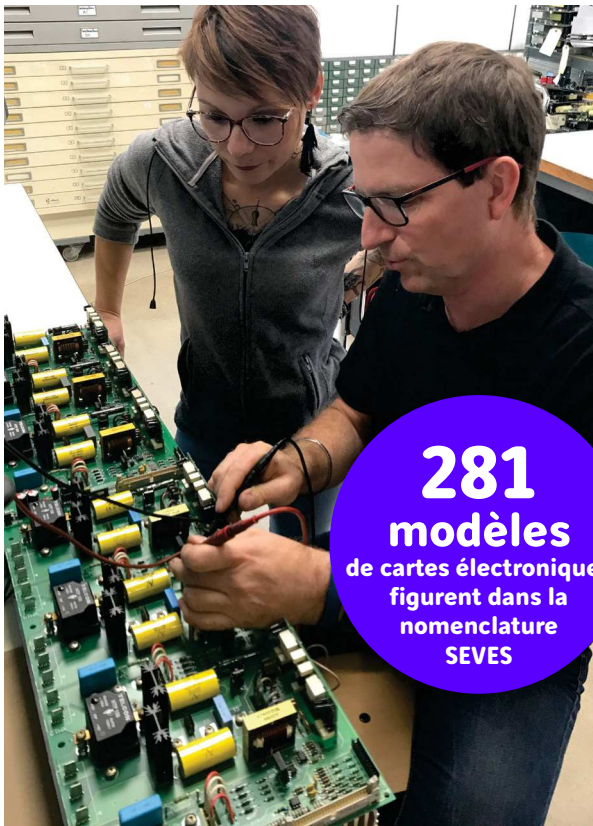
J'accompagnerai SEVES, et au-delà le Groupe, durant 2 ans en tant qu'expert métier. C'est important pour moi, c'est une transition en douceur qui me permet à la fois de garder le lien social et d'apporter mon appui et mes connaissances du monde des onduleurs ! conclut-il.

Les prestations de SEVES : une énergie d'avance !

L'onduleur permet d'assurer la protection de nombreux appareils en cas de coupure de courant.

Reconnu pour sa technicité, SEVES assure, sur tous les sites clients, des prestations de maintenance et de réparation pour tout onduleur, quelle que soit sa marque ou sa

puissance. À l'actif de ses prestations, toute la chaîne de services : les conseils et l'assistance téléphonique ; les visites de contrôle préventif (assorti, le cas échéant, d'un contrôle thermographique) ; la maintenance préventive avec remplacement de pièces ; les réparations ; la télésurveillance.



281
modèles
de cartes électroniques
figurent dans la
nomenclature
SEVES

L'Atelier chez SEVES : traçabilité, minutie et dextérité au quotidien

Virginie AUVRAY, 2 ans de SEVES, remplace les composants hors services des cartes électroniques des onduleurs, transmises par Marie-Agnès Connetable. Cette dernière les a au préalable enregistrés, avec un code spécifique à la société, de quoi assurer une parfaite traçabilité.

« Nos techniciens savent quelle carte ils vont trouver dans l'appareil dont ils vont changer la batterie et ils sont équipés, explique Virginie. Je réalise des nomenclatures sur les cartes que je ne connais pas, en repérant les condensateurs, leur emplacement, leur taille et l'espacement des pattes... Je vérifie les fusibles, je change de petits transistors, j'essaie de redonner une carte presque neuve ! Après remontage mon collègue Daniel les teste. Mon travail nécessite beaucoup d'attention et de minutie... nous confie-t-elle.

Daniel DUHAMEL est responsable de l'atelier et a également un tout nouveau rôle QSE. Il suit toute la partie dépannage et préparation des onduleurs neufs et d'occasion.

« Nous maîtrisons l'onduleur de 600 Watts jusqu'à 300 kVA voire pour certains clients 800 kVA ! nous explique-t-il. Data centers, hôpitaux, aéroports, industries, commerces, éclairage de sécurité dans les établissements recevant du public... ce sont de multiples secteurs d'activité où nous intervenons. Avec l'expérience, mon rôle a évolué du curatif au préventif ! Cela nous permet d'avoir une longueur d'avance... en ayant un bon stock de cartes et en changeant préventivement des composants dont on sait qu'ils se fragilisent rapidement, conclut-il. »

VUE POINTS DE VUE POINTS DE VUE POINTS DE VUE POINTS DE VUE POINTS DE VUE



Pierre RIOM a rejoint SEVES en tant que chef d'entreprise, après 15 ans dans un autre pôle de VINCI Energies. Heureux de ce nouveau challenge, permis par notre organisation, il livre son rapport d'étonnement...

« SEVES est une belle entreprise, qui tourne bien ! explique-t-il. Etienne a su hisser cette activité 'de niche' jusqu'au niveau national. J'ai trouvé à mon arrivée une entreprise bien organisée, avec un patron leader.

Tout le challenge consiste désormais à déléguer des responsabilités, à mettre en place une organisation VINCI Energies.

En matière de sécurité, SEVES bénéficie de très bons résultats,

avec un seul accident sans gravité en 8 ans, poursuit-il. L'utilisation de petits élévateurs, pour la maintenance des onduleurs, constitue une aide précieuse. Mais rien n'étant jamais acquis, un animateur sécurité a été nommé et nous mettons en place un système de remontées terrain sous forme de flash sécurité.

Les incontournables VINCI Energies, les TBM, c'est comme une révolution pour SEVES, mais la notion d'entreprise autonome avec des règles Groupe à respecter a été bien appréhendée ! Tout ce qui est fondamental pour l'entreprise est là, à nous de développer en capitalisant sur les multiples opportunités de l'appartenance au Groupe VINCI ! » conclut-il.

VUE POINTS DE VUE POINTS DE VUE POINTS DE VUE POINTS DE VUE POINTS DE



La Direction Administrative et Financière d'un Pôle est en rang 1 des actions à mener lors d'une croissance externe VINCI Energies.

Yvan CRIEF, Directeur Administratif et Financier, en témoigne.

« Un projet de croissance externe est un projet de longue haleine, de la phase d'identification, en passant par l'étude financière et opérationnelle de son bienfondé, puis l'audit, jusqu'à la réalisation, il faut compter un an à un an et demi, parfois plus ! Nous travaillons sur le dossier SEVES depuis début 2018 » explique Yvan.

Il est indéniable que l'intégration d'une nouvelle société au sein de notre groupe représente un bouleversement pour ses équipes et nous ne sous-estimons pas les changements opérés. Même si nous faisons tout pour préserver l'identité et le fonctionnement de l'entreprise au quotidien, l'intégration et ses multiples facettes peuvent être déstabilisants dans les premiers mois. Le rôle des équipes supports du Pôle est de faciliter cette transition : 8 personnes des différents services support du Pôle sont investies depuis plusieurs mois, avec des degrés divers d'implication et au moins jusqu'à la fin de l'année !

Cette période est sans doute vécue comme une contrainte, mais elle est indispensable et à terme les bénéfices apparaîtront clairement ! » conclut-il.

Christophe PETIT, Directeur, a accueilli SEVES dans son périmètre de management, après avoir apporté le dossier et participé à toutes les étapes en amont de l'acquisition. Il fait part de son retour d'expérience !

« Gagner une croissance externe mobilise la même énergie que pour gagner un gros contrat ... de 6 millions d'euros/an ! » confie Christophe.

Il faut chiffrer, mesurer la pertinence, démontrer sa volonté de gagner puis la transmettre, à la fois en interne mais aussi à l'extérieur. Il faut convaincre le vendeur autant qu'un acheteur chez un client pour remporter un marché !! Avec une notion complémentaire qu'il y a lieu d'appréhender et d'accompagner... le côté affectif et donc subjectif, lié à la cession de sa propre société, le travail de toute une vie bien souvent... Il y a des hauts, des bas, la veille tout peut 'capoter', il faut prendre le temps nécessaire à ce que l'ensemble des acteurs s'approprient et croient au projet » souligne Christophe.



SEVES en renfort de notre image professionnelle !

François COMBLE, Directeur Développement des Ventes du Pôle, se réjouit de l'arrivée de SEVES et de son équipe d'experts.



« Notre discours commercial est bien souvent axé sur le fait que nous maîtrisons, en interne, 80 % de la technique associée à nos contrats. Ces expertises en maintenance d'onduleurs étaient inexistantes chez VINCI Facilities, commente-t-il. Elles nous apportent un plus indéniable en termes de renfort de notre image professionnelle grâce à leur internalisation !

Je me réjouis d'aider prochainement SEVES dans son approche commerciale intragroupe, poursuit-il, pour se faire connaître et créer son réseau. SEVES va par ailleurs nous ouvrir son portefeuille clients, sur des domaines d'activités Tertiaires et industrielles où nous ne sommes pas encore présents. »