

Etudes, expertises et formations

In Situ met le cap à l'international

Pour sa onzième convention organisée en à peine cinq ans d'existence, In Situ a été accueillie par la société Rabaud, en Vendée, qui rejoint ainsi la liste grandissante des donneurs d'ordres faisant appel à ses capacités en termes d'études, conseils, expertises, formation et recrutement dans les domaines hydrauliques et pneumatiques. En croissance régulière depuis sa création, la jeune entreprise, qui combine harmonieusement les savoir-faire de ses experts seniors et juniors, fourmille de projets pour l'avenir. En France comme à l'international !

► La société In Situ a pris pour habitude de choisir le site d'un de ses clients pour l'organisation de ses conventions annuelles d'experts hydrauliciens. Cette année,

c'est la société Rabaud, qui l'a reçue au sein de son siège de Sainte Cécile, en Vendée. En lui ouvrant ses portes, ce constructeur de machines mobiles dans les domaines agricole, forestier, du bâtiment et des travaux publics, lui apporte une nouvelle reconnaissance et la conforte un peu plus quant à la pertinence du concept qui a présidé à sa création il y a cinq ans. A savoir l'établissement d'un véritable lien inter-génération au sein d'une même structure faisant travailler ensemble une équipe de jeunes collaborateurs permanents spécialistes en hydraulique et de nombreux responsables d'entreprises à la retraite ou travailleurs indépendants reconnus pour leurs compétences et désireux de continuer à partager leur expérience au gré des missions qui leur sont confiées. Experts juniors et seniors sont ainsi amenés à cohabiter au sein de ce que Laurence Legendre, appelle « la maison des experts hydrauliciens ».

La formule a fait de nombreux adeptes en cinq ans puisque l'entreprise peut maintenant mobiliser les compétences d'une quarantaine d'experts, tous secteurs confondus.

A tel point qu'In Situ recherche actuellement une nouvelle

« maison » pour loger tout ce petit monde et surtout, répondre au besoin d'espaces nouveaux entraîné par le développement effréné de ses activités depuis l'origine.

Accréditation CIR

« In Situ connaît une croissance de 25 à 30% par an et le chiffre d'affaires de l'exercice en cours devrait atteindre 1,4 à 1,5 million d'euros », se réjouit ainsi Patrice Legendre.

Tous les métiers de l'entreprise apportent leur contribution à ce fort développement.

A commencer par les prestations d'études, de conseils, d'expertise - notamment judiciaire - et de renfort projet qui représentent près de 60% de ses activités.

« Nous sommes très vite « rentrés » au sein des bureaux d'études des grands donneurs d'ordres qui apprécient l'expertise forte d'In Situ et font toujours

appel à nos prestations d'études oléohydrauliques », explique le fondateur de l'entreprise.

Patrice Legendre se félicite à cet égard de l'accréditation (C.I.R) accordée à In Situ par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche au titre du Crédit Impôt Recherche. Cette reconnaissance technique constitue un levier efficace pour l'obtention de nouvelles affaires à orientation R&D. Citons, par exemple, ce constructeur international qui vient de demander à In Situ de l'accompagner dans sa démarche d'étude visant à faire évoluer un véhicule TP existant vers un mode hybride.

Autre corde à l'arc In Situ : la simulation de systèmes hydrauliques qui permet de comprendre ou de résoudre les problèmes de comportement de systèmes hydrauliques en simulant différents scénarios. « La simulation permet une op-

timisation des concepts sans passer par un coûteux prototypage et de longues mises au point, renchérit Pascal Bouquet, directeur technique d'In Situ. Nous n'apportons pas de solutions « toutes faites » aux bureaux d'études de nos clients. Il s'agit plutôt de coopérations précises et de l'apport de la « touche technique » nécessaire à la réalisation d'un projet particulier ». La structure même de l'entreprise permet d'ailleurs cette souplesse d'intervention puisqu'In Situ a la possibilité de puiser dans un véritable vivier de compétences pour faire intervenir, souvent au pied levé, les experts les plus compétents en fonction des projets.

Formation « multi-sites »

In Situ a également mis au point une formule originale en matière de formation hydraulique. Réalisée à distance, par webcam interposée, ce type de formation permet aux stagiaires d'éviter de ce déplacer et donc, à l'entreprise cliente de garder sa main d'œuvre sur place et d'économiser à la fois en temps et en frais d'hébergement et de transport. Cette formule présente en outre l'avantage de pouvoir s'adresser à des personnes disséminées sur des sites et même parfois des pays différents. Et ainsi, de créer une véritable synergie entre des groupes fort éloignés géographiquement. A cet égard, In Situ propose ses cours tant en français qu'en anglais ou en



Cette année, c'est la société Rabaud, qui a reçu les membres d'In Situ au sein de son siège de Sainte Cécile, en Vendée.

italien. C'est ainsi, par exemple, qu'une formation multi-sites a été lancée à destination des nouveaux arrivants en provenance de plusieurs pays différents au sein d'un constructeur international reconnu. Cette formation « multi-sites » peut néanmoins s'accompagner, si besoin, de travaux pratiques réalisés directement chez le client grâce aux bancs didactiques mobiles loués par la société ID System.

Quelque soit la formule retenue, l'accent est mis sur l'adaptation au niveau de chaque client dans le cadre d'une véritable chaîne englobant la pré-for-

prospectés, tels que l'offshore par exemple, d'où émanent déjà plusieurs demandes qui laissent présager une bonne possibilité de développement.

Enfin, la mise en œuvre de partenariats avec l'UTC de Compiègne et avec d'autres grandes écoles devrait également contribuer à développer l'activité formation d'In Situ.

Recrutement

Autre facette d'In Situ, l'aide au recrutement constitue une activité en forte progression. Recherche de candidats, évaluation technique et comportementale, mise à disposition



La formation par webcam présente l'avantage de pouvoir s'adresser à des personnes disséminées sur des sites et même parfois des pays différents.

mation (supports de cours, « carnets de poche », cahiers d'exercices, édition de DVD pédagogiques adaptés aux machines du client.....), la formation proprement dite et un service après-formation (SAF) permettant de revenir sur des questions complémentaires si nécessaire. « La formation est à l'origine de 28% de notre activité, précise Sébastien Serenne, expert In Situ . Plus de 80% de nos cours sont assurés par webcam. Cette formule souple correspond parfaitement au mode de fonctionnement prôné par In Situ ».

De nombreuses entreprises font ainsi appel aux compétences d'In Situ en matière de formation tant les besoins sont nombreux et concernent tous les secteurs (matériels de travaux publics, machines agricoles, maintenance, industrie) et équipements (blocs forés, étanchéité des vérins, connectique, pneumatique, Bus CAN et électronique embarquée...). D'autres domaines sont

d'un site internet dédié à la rencontre entre demandeurs et offreurs de travail... sont autant de prestations proposées par l'entreprise. Le recrutement étant une prestation difficile du fait de la pénurie récurrente d'hydrauliciens, In Situ souhaite élargir son offre en proposant un véritable coaching des candidats retenus ou qui pourraient correspondre à moyen terme. « Cet accompagnement post-recrutement est souvent nécessaire afin de permettre une bonne adaptation du candidat au poste à pourvoir », précise Stéphanie Hill, responsable RH.

Qu'ils soient débutants ou professionnels confirmés, les hydrauliciens et pneumaticiens devraient aussi trouver leur bonheur au sein de la « Boutique du génie » en ligne qui propose des packs de formation adaptés. Entreprises, Education nationale, particuliers... les clients d'In Situ sont très diversifiés. Sous la responsabilité de Julie Giteau, un projet de diversification de l'offre

est à l'étude, notamment dans le domaine de la maintenance. En outre, les principaux cours et documents proposés par la Boutique devraient être prochainement traduits en italien.

Implantations à l'étranger

De fait, les ambitions d'In Situ débordent largement le cadre de l'Hexagone. Un bureau a ainsi été implanté

en juillet 2011 à Reggio Emilia, en Italie, avec l'aide d'une VIE, Marine Talvas, qui vient de se livrer à une action de prospection du marché italien principalement axée sur les OEM,

les fabricants et distributeurs de composants, les syndicats professionnels, les utilisateurs et les milieux enseignants.

« Nous avons toujours voulu positionner In Situ à l'international », explique Philippe Bourreau, directeur du développement, qui cite notamment les nombreux soutiens dont In Situ bénéficie à cet égard : coaching par le Réseau Entreprendre Atlantique, accompagnement de son partenaire bancaire CIC, de la CCI de Nantes, d'UbiFrance, de la Coface et du Conseil régional des Pays de la Loire, « particulièrement offensif dans l'aide à l'international au service des TPE/PME », souligne Patrice Legendre.

« Et ça marche ! », se félicite Marine Talvas, responsable du bureau italien. En témoigne la newsletter spécialement destinée au marché italien et reçue par quelque 2.800 abonnés... Plusieurs dizaines de devis ont déjà été élaborés en Italie, tant dans le domaine du recrutement que de la mise à disposition de compétences ou de la formation en hydraulique. Dans ce dernier cas, « un potentiel énorme existe du fait de la structure des entreprises italiennes dont la grande majorité sont des TPE », constate Philippe Bourreau.

L'action internationale ne se limite pas à l'Europe. Un bureau vient ainsi d'être ouvert à Shanghai et un VIE devrait être intégré en septembre prochain pour la prospection du marché chinois. La traduction en chinois de plusieurs documents d'In Situ est déjà commencée.

Les actions d'ouverture vers l'extérieur ne manquent pas. Au programme : une participation au salon EuroSatory, le développement de nouvelles applications Iphone, un e-mailing à destination des écoles, des tests gratuits de connaissance en hydraulique, la traduction du site internet en plusieurs langues étrangères, le développement des mini-cours hydrauliques sur newsletter... Assurément, In Situ est également conscient de l'importance à accorder à une bonne stratégie de communication ! ■

Une entreprise familiale, pérenne et réactive



© Rabaud

Intégration des activités et autonomie ont toujours constitué des maîtres-mots dans la stratégie de la société Rabaud. Spécialisée dans les engins mobiles agricoles, forestiers et de travaux publics, cette entreprise familiale de 180 personnes maîtrise en effet toute la chaîne de réalisation de ses produits, depuis leur conception jusqu'à leur livraison aux clients. Son siège de 20.000 m² couverts à Sainte Cécile, en Vendée, abrite un bureau d'études fort d'une dizaine de personnes, une installation de stockage automatisé des matières premières, plusieurs halls de fabrication où cohabitent machines de découpe laser, plieuses et scies à commandes numériques avec des machines plus traditionnelles, de nombreux box de soudure et une impressionnante chaîne de traitement de surface automatisée. L'entreprise vendéenne dispose également d'un service informatique et de sa propre flotte de camions de livraison !

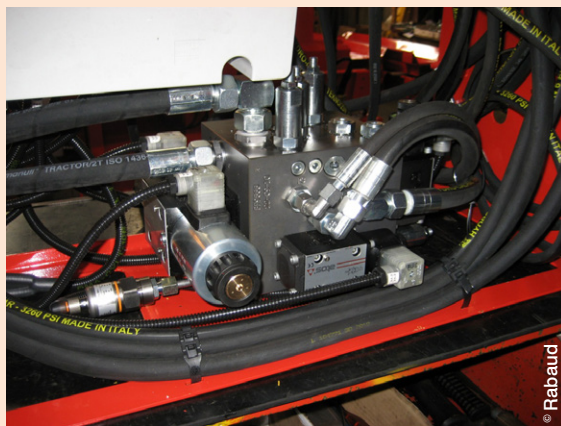
« L'intégration totale de nos activités nous permet de faire preuve d'une bonne réactivité et de répondre dans les meilleurs délais aux demandes spécifiques de nos clients », insiste Eric Rabaud, co-directeur général de l'entreprise avec son frère Jérôme. La politique de Rabaud fait également la part belle à l'innovation. L'origine de l'entreprise remonte en effet à 1974, date de l'invention par Claude Rabaud, agriculteur, de la désileuse Polycrok. Depuis, les nouveautés se sont succédées dont beaucoup figurent tou-

jours à son catalogue, à l'instar de la fendeuse hydraulique de bûches, produit phare de l'entreprise lancé dès 1976.

Un bel avenir pour l'hydraulique

Qu'il s'agisse d'équipements forestiers, d'engins de pose de clôtures, de balayeuses, de machines destinés à l'entretien des espaces verts, au BTP ou au traitement des sols, tous ces équipements ont en commun l'utilisation de l'oléohydraulique comme source de transmission de puissance et, pour certains, couplée à de la gestion par automate. « Nos principaux critères de choix des composants hydrauliques équipant les engins que nous concevons sont la qualité, la technicité et le prix », explique Eric Rabaud.

Dans ce domaine, l'entreprise vendéenne reste fidèle à un certain nombre de fournisseurs tels que Sauer Danfoss pour les pompes et moteurs ou Bondioli & Pavesi pour les distributeurs, avec lesquels elle a noué des relations de confiance. Il n'est d'ailleurs pas rare que ces derniers apportent leur appui technique dès la phase de conception des nouvelles machines Rabaud dans le cadre d'un



© Rabaud

véritable partenariat. Cette collaboration permet notamment d'œuvrer en permanence dans le sens d'une optimisation des circuits afin d'éviter l'empilement des composants et de simplifier la connectique dans le but de gagner en compacité et de réduire les pertes de charges éventuelles.

Quoiqu'il en soit, Eric Rabaud ne voit pas ce qui pourrait remplacer l'hydraulique sur ses machines. « Une fendeuse de bûches de plusieurs dizaines de tonnes de puissance ne peut pas fonctionner autrement qu'avec de l'hydraulique, affirme-t-il. De par son rapport poids/puissance, l'hydraulique a donc toujours un bel avenir dans nos activités ».



© Rabaud