

HYDRAULIQUE

Tholéo, première plénière post-Covid

Le réseau d'hydrauliciens a tenu sa plénière du 6 au 9 avril 2022. **L'occasion de réaliser l'état des lieux du réseau de 27 adhérents répartis sur l'ensemble du territoire français.** C'était la première plénière post-Covid, qui a lieu d'ordinaire deux fois par an.



La dernière plénière de Tholéo s'est tenue à Dijon en avril 2022.

« **L**a dernière plénière en date a eu lieu en 2019 » rappelle Léa Legendre, directrice du réseau, « *hormis des plénières organisées en région, physiquement ou par visio-conférences.* » Les retrouvailles, à Dijon, ont été conviviales et ont permis de renouer les liens : « *le besoin d'échanges était manifeste, lors de cet événement. C'est d'ailleurs l'une des missions fixées par les membres du réseau : favoriser l'entraide.* » Chaque plénière prend place dans la ville d'un des adhérents, en l'occurrence Fluideq, basé à Dijon. La

prochaine aura lieu à Limoges, fief de Limousin Hydraulique.

Les échanges tournent autour de questions techniques, mais pas seulement : sur le plan stratégique, un adhérent peut solliciter l'expertise d'un autre pour mieux se diversifier, par exemple. « *Les besoins peuvent apparaître dans le domaine de la gestion d'entreprise ou de la productivité. Tholéo peut alors identifier ces besoins et s'entourer d'experts pour proposer une aide aux adhérents, ou bien trouver la compétence au sein du réseau* » souligne Léa Legendre.

Carte d'identité de l'adhérent

Chiffre d'affaires moyen :
2 millions d'euros

Effectif moyen : 10 salariés

Domaines d'activité : réparations pompes et vérins, maintenance hydraulique et négoce

Seulement trois départs de sociétés depuis la création du réseau dans les années 2000.



Les groupes de travail ne laissent aucun sujet de côté : les problématiques financières, techniques ou RH sont traitées.

Puier dans ses propres ressources

Bien que cela ne vaille pas les vraies rencontres, les relations sont constantes, en visio-conférences, du moins : « nous organisons des échanges à distance tous les mois » précise Léa Legendre. Tholéo travaille actuellement à mettre en place un chèque-conseil, pour répondre aux demandes de ses adhérents en puisant parmi ses ressources internes.

Trois grandes problématiques ont été identifiées : la gestion de l'entreprise, les ressources humaines et les aspects techniques (incluant la diversification de métiers). Tholéo peut intervenir également pour aider à maîtriser les coûts, explosion du prix de l'énergie oblige. Par ailleurs, les adhérents s'échangent les bonnes pratiques : isolation, ampoules basse consommation. Toutes les solutions sont bonnes à prendre et à partager.

Optimiser les coûts

Dans l'activité de Tholéo, le volet achat prend de plus en plus d'importance : « certains adhérents ont stocké des composants ou des matières premières, d'autres utilisent des cartes de réduction. En cas de besoin, un adhérent qui dispose de stock peut vendre une pompe, par exemple, à celui qui en éprouve le besoin » illustre la directrice. Le recrutement, problématique majeure dans le monde de l'hydraulique,

contraint les membres de Tholéo à s'organiser pour mutualiser leurs efforts : « nous avons mis en place un plan de formation interne, avec des habilitations Tholéo. En 2023, deux CQPM* concernant la maintenance et le bureau d'études verront le jour. Les adhérents pourront en bénéficier. »

Tholéo peut partager des modules courts de formation pour aider à la montée en compétence d'un technicien à son arrivée dans une entreprise. Autre aspect crucial :

3 grandes problématiques ont été identifiées : la gestion de l'entreprise, les ressources humaines et les aspects techniques (incluant la diversification de métiers).

la fidélisation des recrues. Le turn-over reste préoccupant dans le métier. « Il existe des profils techniques en France. La question qui se pose, c'est : comment les garder dans l'entreprise, sachant qu'ils vont avoir la possibilité de changer de cadre facilement » s'interroge Léa Legendre. Elle rappelle en effet qu'un jeune embauché demeure en moyenne trois ans dans une entreprise... À cet égard, Tholéo forme ses adhérents à la fidélisation, en aidant à déployer un management et une organisation adéquats.

La force du réseau

Chacun le sait, le paysage des entreprises de l'hydraulique en France demeure atomisé. « Tholéo aide à rompre l'isolement du chef d'entreprise » souligne Léa Legendre. C'est l'un des avantages premiers d'adhérer au réseau. « Cela permet également aux adhérents d'être plus forts. Tholéo possède plusieurs partenaires pour les achats. Cela permet de négocier au mieux, et à l'avantage de ses adhérents, ajoute-t-elle. Une PME de 5 personnes pourra ainsi obtenir les mêmes conditions qu'une autre de 30 salariés. » Les achats portent sur les consommables comme l'huile ou les flexibles et raccords : « la commission achat du réseau travaille depuis près de trois ans à obtenir les meilleurs produits au meilleur prix, et recherche en permanence de nouveaux partenaires pour conserver cet avantage » souligne la directrice. Les dernières orientations prises par le réseau Tholéo concerne les enjeux environnementaux : « cela répond aux changements de comportement des clients en termes d'achats, et à leur propre empreinte carbone » indique Léa Legendre. « Certains adhérents travaillent par exemple à améliorer leur parc machine par du rétrofit pour diminuer leur consommation énergétique » illustre-t-elle. D'autres solutions, plus techniques, abordent le graissage centralisé ou la dépollution. ■

* Certificat de qualification paritaire de la métallurgie.