

Tant que les hommes auront besoin de s'élever

Alexandre Saubot (86),
ingénieur de l'armement,
directeur général de Pinguely-Haulotte*

Une production, des effectifs, un chiffre d'affaires qui ont presque triplé en trois ans et qui aujourd'hui ne cessent de croître, telle est l'éclatante réussite d'une entreprise industrielle du secteur traditionnel de la mécanique, Pinguely-Haulotte, 1^{er} constructeur européen et 3^e mondial de la nacelle élévatrice de personnes.

Un produit unique

Partant du constat que le taux d'accidents du travail consécutifs aux chutes de personnel travaillant en hauteur ne cessait de croître, une approche radicalement différente des solutions jusque-là utilisées (panier ou palette fixés sur les fourches d'un chariot élévateur, plates-formes suspendues au crochet d'une grue mobile, échafaudage, échelle) a été adoptée.

C'est ainsi qu'est né aux États Unis, au début des années soixante-dix, le concept d'une machine mobile dédiée à la seule élévation de personnes (à l'exclusion de toute charge), totalement automotrice, commandée depuis le panier de la nacelle et garantissant une sécurité absolue : la nacelle automotrice élévatrice de personnel.

Notre entreprise s'est intéressée à ce marché dès 1985 en rachetant une licence de fabrication de nacelles à une société américaine et, après dix ans d'efforts et de travail, a décidé de se spécialiser sur ce produit en 1995.

Les domaines d'application des nacelles sont très nombreux, de la construction neuve à la retransmis-



D.R.

sion d'événements sportifs en passant par l'entretien et la réparation de bâtiments, la maintenance industrielle, le stockage, la logistique et les télécommunications.

Ces machines permettent en effet d'atteindre toutes les installations placées en hauteur sans avoir recours à des échafaudages, économisant ainsi les temps de montage et démontage. Le poste de travail totalement mobile offre à l'opérateur la possibilité de se déplacer avec l'avancement des travaux sans avoir à redescendre de son poste ou réinstaller longuement son équipement comme il doit le faire avec une nacelle sur camion ou une nacelle tractée.

Les principaux avantages de la nacelle automotrice sont d'offrir des réponses, dans d'excellentes conditions de sécurité, à des situations d'accès en hauteur difficilement satisfaites, voire impossibles, avec les autres solutions, tout en augmentant la productivité et la rapidité d'intervention. Les arguments qui permettent de généraliser son usage auprès des utilisateurs finaux sont donc autant économiques que technologiques et beaucoup d'applications restent à découvrir ou à mettre en œuvre.

Une croissance exponentielle

La recherche de productivité et une réglementation européenne renforçant la sécurité pour les travaux en hauteur ont contribué à l'essor de l'utilisation des nacelles.

Depuis le 1^{er} janvier 2000, "le levage des personnes n'est permis qu'avec les équipements de travail et les accessoires prévus à cette fin". Le décret n° 98-1084 du 2 décembre 1998 encadre les activités liées à l'élévation d'individus. Cette réglementation est particulièrement nécessaire lorsque l'on sait que les travaux en hauteur représentent, en Europe, la première source d'accidents graves du travail.

D'où un marché en forte croissance depuis plus de trois ans. Pinguely-Haulotte, coté au second marché de la Bourse de Paris depuis le 3 décembre 1998, a ainsi vu son activité presque tripler depuis la parution du décret. Le chiffre d'affaires consolidé du groupe est passé de 94,6 millions en 1999 à 265,6 millions d'euros en 2001. Dans le même temps, la production suivait la même tendance, passant de 3 000 à plus de 9 000 machines produites pendant l'année.

Une gamme complète

Proposant plus de 40 modèles différents dans toutes les gammes (nacelles à ciseaux, nacelles à mat vertical, nacelles à flèches articulées ou télescopiques) couvrant une hauteur de travail de 6 à 26 mètres, notre groupe



Nacelle télescopique H16 TPX – Diesel 4 x 4.
Hauteur de travail : 16 mètres.

domine le marché européen avec une part de marché de plus de 30%. Celui-ci entend désormais consolider sa troisième place mondiale et ambitionne pour 2003 une part de marché mondial de 20%.

Un réseau mondial

Grâce à ses différentes filiales commerciales présentes dans toutes les grandes régions du monde (Australie, Brésil, États-Unis et Union européenne) et son réseau d'agents réparateurs et distributeurs, l'entreprise assure un service de proximité rapide et efficace dans le monde entier qui lui permet une réactivité et une écoute permanente de ses clients dans le but d'adapter son offre commerciale.

Une organisation réactive

Le groupe a choisi de concentrer son activité dans quatre grands domaines : la recherche et développement, l'assemblage et le contrôle des machines, la commercialisation

et le service (SAV, formation, conseil). La totalité des composants hydrauliques, électriques, électroniques ou mécanosoudés sont confiés, dans le respect d'un strict contrôle qualité, à des sous-traitants industriels qui apportent à la société leur savoir-faire dans l'évolution technique et la maîtrise des prix de revient de ses produits.

Cette organisation, peu répandue dans les entreprises de la mécanique, a permis à la société de suivre et même de dépasser la forte croissance du marché depuis trois ans.

Un travail d'équipe

La réussite d'une entreprise est d'abord celle des hommes qui la composent. C'est pour avoir su respecter cette règle et inventer des méthodes originales pour assurer la cohésion et la volonté de l'ensemble de ses équipes que l'entreprise a obtenu ces résultats plutôt inhabituels dans le secteur de l'industrie traditionnelle.

En 1999 et en 2001, l'ensemble des salariés de l'entreprise s'est vu offrir la possibilité de devenir actionnaire de la société et, aujourd'hui, plus de 70% le sont encore. Cette initiative, complétée par les dispositifs d'incitation offerts par la réglementation française (PEE, participation, *stock-option*...), a renforcé le lien social et aidé à faire partager les valeurs de la société par tout le personnel.

Placer le client et l'innovation au cœur des préoccupations de toute l'entreprise a permis de construire une "success story" dont tous ont largement bénéficié et que le travail et les efforts de chacun prolongeront sans nul doute. ■

* La Péronnière, BP 09, 42151 L'Horme Cedex.

TÉL. : 04.77.22.76.22.