Avenir Forages, la volonté de reposer sur des fondations solides

Spécialisée dans les forages environnementaux et les sondages géotechniques, Avenir Forages va célébrer au mois de juillet, ses cinq ans d'existence. Avec un binôme-clé à la tête de l'entreprise – un spécialiste du forage depuis 30 ans, Hervé Fourtier, et une spécialiste de la gestion d'entreprise, Céline Toury, – l'entreprise a su se construire des fondations solides.

© DR

Avec 30 ans d'expérience dans le forage, Hervé Fourtier est l'homme technique de l'entreprise.

L'entreprise Avenir Forages travaille en sous-traitance pour des bureaux d'études. Elle réalise pour leur compte des sondages et forages en Île-de-France, en Normandie, et dans le Nord. « *Sur ces territoires, nous maîtrisons la nature des sols et les techniques de forage. Nous avons ainsi le matériel et les compétences adaptés pour intervenir efficacement dans ces zones* », explique Hervé Fourtier, directeur technique. La clientèle d'Avenir Forages est donc constituée majoritairement de bureaux d'études géotechniques et environnementaux qui la missionnent pour réaliser des sondages – sondages pressiométriques enregistrés, sondages destructifs enregistrés, pénétromètres dynamiques –, et des forages environnementaux – forages à la tarière pour prélèvement, pose de piézomètres et piézairs.

UNE RENAISSANCE

Avenir Forages a été créée en juillet 2015. « *Je travaillais auparavant dans une entreprise qui était en difficulté,* raconte Hervé Fourtier, *directeur technique. Un jour, un client m'a dit que je pouvais le contacter si la situation devenait compliquée et qu'il pourrait m'aider à trouver une solution. C'est ce que j'ai fait lorsque l'entreprise s'est retrouvée au bord de la liquidation judiciaire.* »
C'est ainsi qu'une holding a racheté l'entreprise pour créer Avenir Forages en 2015. La condition pour ce rachat : qu'Hervé Fourtier fasse partie de l'entreprise. L'homme-clé technique de l'entreprise a été accompagné dans sa mission de gestion d'entreprise par Céline Toury. « *J'étais jusqu'alors assistante de direction de la holding qui rachetait l'entreprise. Je suis venue avec mes compétences en gestion et mes solutions managériales pour réussir cette aventure.* » Après quelque temps, Céline Toury a complètement intégré l'entreprise en qualité de responsable administrative.

BÂTIR UN AVENIR SOLIDE

Comme souvent, tout n'a pas été facile au départ. Il a vraiment fallu repartir de zéro pour lancer l'activité et partir sur des fondations solides afin d'assurer la pérennité de l'entreprise. « *Lorsque l'entreprise a été rachetée,* se souvient Hervé Fourtier, *j'ai demandé quelles étaient les personnes qui voulaient me suivre dans cette aventure. Quatre foreurs expérimentés ont répondu présent. Nous avons donc débuté avec deux équipes terrain. La première problématique que nous avons rencontrée est venue du matériel et de la flotte de véhicule. L'ensemble du parc était vieillissant et peu fiable. Nous avions régulièrement des véhicules en panne. Nous avons donc dû commencer par réaliser de lourds investissements en matériels et en véhicules. Notre objectif, en outre était de mettre le parc matériel en conformité avec les directives Machines 2006/42/CE, et l'EN 16228 (cage de protection), obligatoires au 1er janvier 2016* », poursuit le directeur technique. En effet, la société qui avait été rachetée, au bord de la faillite, n'avait pas pu renouveler son parc matériel. « *C'était pourtant essentiel. Mais l'entreprise à laquelle j'appartenais n'avait pas réussi à faire face à la concurrence qui est arrivée sur le marché et ne disposait pas d'une trésorerie suffisante pour investir. Lorsqu'elle avait commencé son activité, il n'y avait que trois entreprises comme la nôtre. Le nombre a crû au fil des années. Beaucoup de petites entreprises se sont installées avec moins de personnel et moins de matériel. Elles pratiquaient des prix très agressifs qu'il était impossible de suivre avec les charges relatives à la taille de notre entreprise. Nous n'étions pas préparés à cela* ».
Mais lors du rachat, grâce au soutien financier du groupe qui a racheté Avenir Forages, celle-ci a pu progressivement investir dans ses premières foreuses et dans le renouvellement de son parc de véhicules. « *Nous avions ainsi de bons outils pour travailler, avec du matériel fiable.* » Il a également fallu relever les manches pour aller chercher des clients. « *Nous sommes allés chercher d'anciens clients, mais avons également prospecté pour en trouver de nouveaux.* »

Avenir Forages dispose de 5 équipes de terrain.
© DR

UN BINÔME EFFICACE

Céline Toury et Hervé Fourtier sont complémentaires, chacun avec son domaine de compétences. « *Nous travaillons main dans la main, et nous assurons les rendez-vous commerciaux ensemble,* explique Céline Toury. *Hervé m'a beaucoup appris sur la partie technique pour que je puisse pallier toute problématique en son absence. Nous définissons en commun les objectifs à atteindre.* » Et l'entreprise se développe bien puisqu'elle a réalisé en 2019 un chiffre d'affaires d'environ 1,3 M€.
Si les deux responsables sont efficaces, ils ne manquent pas non plus d'éloges

Céline Toury est responsable administrative de l'entreprise. Elle forme avec Hervé Fourtier un binôme complémentaire.

© DR

sur leurs équipes de terrain. « *Nous avons aujourd'hui 5 équipes sur le terrain, composées d'un foreur et d'un aide-foreur. Notre personnel est compétent, appliqué et d'un bon relationnel avec nos clients. C'est important, car ils véhiculent l'image de marque de l'entreprise,* poursuit la responsable administrative. *Nous prenons soin d'eux et de leurs conditions de travail afin qu'ils soient en mesure, eux aussi, de prendre soin de nos clients et de l'entreprise.* »

LA FORMATION CONTINUE ET LA TRANSMISSION DE CONNAISSANCES

Il n'existe pas dans les travaux publics de formation de foreur. « *Il y a là un vrai manque. Il existe bien une formation de 6 mois pour les employés qui leur permet d'obtenir une VAE, mais rien en amont. Et cette formation de 6 mois est trop lourde à porter pour une petite structure comme la nôtre. Nous ne pouvons pas envoyer un de nos hommes loin de l'entreprise pendant 6 mois !* », déplore Céline Toury. Aussi Avenir Forages veille-t-elle à former en interne ses collaborateurs. « *Nous avons ainsi, par exemple, deux assistants foreurs qu'Hervé a pris sous son aile, et formés au poste de foreur. La transmission des compétences et du savoir-faire en interne est essentielle dans notre métier.* »

Avenir Forages peut, en effet, s'appuyer sur l'expertise d'Hervé Fourtier. « *J'ai commencé en 1989 comme assistant foreur. C'est le terrain qui m'a formé. Au fil des ans, j'ai gravi les échelons et parfait mes connaissances, que je peux aujourd'hui transmettre à mes équipes. Aujourd'hui lorsqu'un nouveau foreur intègre l'entreprise, je le suis sur le terrain. Je ne suis pas tout le temps avec lui, mais j'analyse tous ses essais et peux le conseiller en le rejoignant sur le chantier si nécessaire pour faire des ajustements sur la technique.* »

Et les deux responsables veillent également à la formation continue, essentielle pour assurer la sécurité sur les chantiers. « *Toutes nos équipes répondent aux qualifications AIPR, N1-N2, et disposent de leur Caces R372M et du diplôme de sauveteur secouriste au travail. Une équipe est aussi qualifiée ATEX, et une autre est formée en milieu amiante sous section 4.*

Hervé Fourtier a fait alléger les foreuses pour ne plus être confronté aux problèmes de surcharge.

© DR

Ce sont pour nous des points essentiels vis-à-vis de nos clients, mais aussi pour nos équipes. » La sécurité étant un point capital du métier, Céline Toury souhaite que les collaborateurs deviennent acteurs de celle-ci. Parmi les petites attentions, ils essayent leurs EPI fournis par l'entreprise et entretenus régulièrement par une société spécialisée. « *Il faut qu'ils se sentent bien dedans et qu'ils aient envie de les porter.* » •••

•••

CONFIANCE ET RÉACTIVITÉ

Ce sont les maîtres mots de l'entreprise : instaurer une relation de confiance avec ses clients et être réactif pour proposer les services dans les délais souhaités. « *Nous voulons vraiment que lorsqu'un bureau d'études nous confie une mission, il le fasse en toute sérénité, car il connaît notre sérieux et notre savoir-faire. C'est ainsi que l'on fidélise nos clients* », s'accordent à dire Hervé Fourtier et Céline Toury.

Et, l'entreprise ne fait que ce qu'elle maîtrise parfaitement. « *Lorsque l'on me demande un devis pour un chantier qui comprend des sondages pressiométriques et des carottages, je préfère refuser de faire une offre. En effet, nous maîtrisons parfaitement la technique du sondage, mais moins celle du carottage. C'est notre point faible. Il nous faudrait une personne spécialisée dans nos équipes, et nous ne l'avons pas. Nous avons un devoir de résultat envers nos clients. Aussi, je préfère ne pas faire cette prestation, quitte à refuser un chantier* », poursuit Hervé Fourtier.

Et le responsable technique, perfectionniste et amoureux du travail bien fait veille également à ce que ses équipes respectent bien le cahier des charges sur les chantiers, quitte à y passer un peu plus de temps. « *Ce n'est pas toujours évident, car les prix sont serrés. Mais, par exemple, lorsque nous devons effectuer un sondage à 10 m, hors de question de le faire en une seule fois. Nous faisons une première passe avec un essai de tête, puis une deuxième et une troisième passe. Ce n'est malheureusement pas toujours le cas dans certaines entreprises qui forent directement à 10 m* », déplore-t-il. Mais cette constance dans la qualité de la prestation a permis à Avenir Forage de fidéliser des bureaux d'études et lui permet d'en convaincre de nouveaux, même sans pratiquer des prix cassés. « *Et, le plus important de tout, lorsque l'on passe voir nos clients chaque année, ceux-ci sont satisfaits du travail que nous effectuons* ».

Si les compétences réunies des deux responsables au bureau et des hommes sur le terrain sont la clé de voûte de la réussite, l'entreprise a également mis en place des *process* qui permettent d'assurer la rapidité de transmission des données et la traçabilité du travail effectué. « *Toutes nos machines sont connectées pour me transmettre automatiquement les données* », explique Hervé Fourtier avant de poursuivre : « *Je les collecte et les envoie directement au bureau d'études. La solution que nous avons mise en place donne l'assurance à nos clients que le travail a été réellement exécuté et bien fait. Nous sommes dans un secteur très concurrentiel, et il est important de nous démarquer par la qualité de notre travail.* » La réactivité est également primordiale. « *Nous veillons à répondre très rapidement à nos clients, et même si nous établissons un planning, nous sommes capables d'être réactifs et de nous adapter selon le degré d'urgence. Un planning, c'est vivant et ça bouge !* »

Cette qualité dans les prestations est reconnue depuis avril 2019 où Avenir Forages a obtenu la certification ISO 9001. « *C'est un gage de notre engagement, même si nous sommes une petite entreprise. Ce système nous permet de suivre les 5 objectifs qualité que nous avons choisis : réactivité à chaque étape de réalisation ; garantir la qualité de l'exécution des chantiers ; entretenir et développer le niveau de compétences de chaque membre des équipes ; maintenir la cohésion ; et atteindre les performances économiques définies pour Avenir Forages* », complète Céline Toury. Cette certification, au-delà du gage de qualité, est également un atout pour certains appels à candidatures où des certifications sont exigées.

UN PARC MATÉRIEL SUR MESURE

L'activité nécessite de lourds investissements pour répondre aux exigences des chantiers. Avenir Forages a investi dans du matériel sur mesure. « *Pour les foreuses, j'ai décidé de faire alléger celles que nous avions choisi d'acquérir pour ne plus avoir de problèmes de surcharge* », explique Hervé Fourtier. De même pour les camions de l'entreprise, ceux-ci ont été adaptés aux spécificités de l'entreprise. « *Nous avons ainsi 2 poids lourds plateau 19 t et 26 t, ainsi que des fourgons à propulsion en roues jumelées d'un PTRA de 7 t. Nous nous sommes également équipés d'un 4x4 avec une cellule aménagée, qui permet d'amener le matériel au plus près des chantiers. Les équipes peuvent ainsi réaliser les essais à l'abri. Nous l'avons conçu avec l'aide de la Cramif de Seine-et-Marne avec laquelle nous collaborons pour nous assurer un résultat confortable pour nos équipes* », poursuit la responsable administrative.

Par ailleurs, Céline Toury a mis en place un réel suivi et entretien du parc matériel afin de s'assurer que celui-ci reste performant. « *Cela fait partie des outils que j'ai amenés avec moi dans l'entreprise, et qui permettent d'assurer sa viabilité sur le long terme.* »

LES DIFFICULTÉS DU SECTEUR

Outre la concurrence féroce du secteur, une autre problématique majeure de cette activité est le côté aléatoire du planning. « *Nous pouvons avoir un planning plein sur le mois et finalement être confrontés à des annulations ou des décalages. À nous de nous adapter !* », explique Céline Toury.

Les dirigeants d'Avenir Forage mettent un point d'honneur à ce que leurs équipes soient formées.

© DR

FOCUS SUR LA SPÉCIFICITÉ DE LA SOUS-TRAITANCE GÉOTECHNIQUE

- La sous-traitance pour des bureaux d'études géotechniques représente plus de 70 % du CA d'Avenir Forages.
- Ces bureaux d'études sollicitent Avenir Forages pour réaliser un programme spécifique dans un délai imparti.
- Les équipes sont formées à la parfaite application de la norme ISO 22476-4 qui encadre la réalisation de ces forages et essais.
- Les résultats sont donc enregistrés avec notre matériel, les données transmises par mail en temps réel au bureau, et vérifiées entre 24 h et 48 h.
- Elles sont ensuite transmises au client pour qu'il puisse établir son étude de sols.

Un autre point important pour la réussite de cette activité est que chacun des acteurs ait bien préparé le chantier. « *Il est notamment très important que les DT-DICT aient été réalisées, et que le traçage et l'implantation sur les chantiers soient faits. Cela permet à tout le monde de travailler dans de bonnes conditions et assure, point très important, la sécurité de nos équipes.* » Tous ces travaux préliminaires au chantier de forage permettent en effet au prestataire d'exécuter sans crainte ses sondages aux endroits prévus.

L'objectif d'Avenir Forages n'est pas de se développer de manière exponentielle. « *5 équipes sur le terrain, c'est bien, surtout dans un secteur concurrentiel. Cela permet d'être réactif tout en limitant les risques d'avoir des équipes inoccupées. C'est d'ailleurs la taille moyenne des entreprises dans le secteur. Nous souhaitons donc poursuivre à cette taille-là, en cherchant toujours à nous améliorer pour apporter toujours plus de satisfaction à nos clients* », concluent les deux responsables. Et grâce au suivi très régulier du tableau de bord de l'entreprise et à la compétence d'Hervé et de Céline, nul doute que l'entreprise soit promise à un bel avenir. ■

Maylis Roizard