

# L'innovation comme moteur



**Spécialiste des matériels et services de géotechnique et de forage, Apageo appuie son développement sur sa capacité à innover et à accompagner ses clients sur leurs chantiers. Commercialisant ses produits dans 80 pays, la société vient d'ouvrir une filiale en Tunisie, tête de pont vers le Maghreb et l'Afrique.**

50

Geobox, la centrale universelle d'acquisition de données a pour vocation à terme de piloter tous les systèmes de mise en œuvre d'essais automatisés.

**C**réée en 1984 et héritière du savoir faire de Louis Ménard, l'inventeur du pressiomètre, Apageo a été reprise par Jean-Pierre Arsonnet en 2001. Basée à Magny-les-Hameaux, dans les Yvelines, elle est adossée à une société active dans le même secteur, Geomatech. Celle-ci a été fondée en 1985 par le père de Jean-Pierre Arsonnet, elle aussi à la suite de la disparition de la figure tutélaire de la géotechnique. « Les deux servent les mêmes intérêts et se complètent. Elles mettent leurs savoir faire en commun sur le marché », souligne le P-DG. L'ensemble affiche une quinzaine de millions d'euros de chiffre d'affaires avec 55 salariés. Pour sa part, Apageo commercialise des machines de géotechnique, des matériels de forage et des instruments de mesure auprès des bureaux d'études et des laboratoires spécialisés, des entreprises de mines ou de fondations. La PME francilienne génère 70 % de ses revenus à l'exportation dans une cinquantaine de pays.

## Une nouvelle filiale en Tunisie

Déjà très présente en Europe et Afrique francophone, Apageo l'est de plus en plus en Asie et en Amérique du sud. Elle travaille aussi régulièrement en Amérique du nord, un continent sur lequel elle envisage de diffuser plus largement ses produits. En France et dans d'autres pays, la PME francilienne écoule ses équipements en direct. Un réseau d'une dizaine de distributeurs se charge de les commercialiser et de répondre aux appels d'offres dans certaines zones. La société compte un agent en Italie, en Pologne et en Algérie et plusieurs autres en Turquie et en Asie. Fin mars, elle était sur le point de créer une filiale en Tunisie. Celle-ci abrite un stock de matériel. Elle fabriquera également de petites unités de sondage et assurera un service après-vente qui était rendu jusqu'à présent depuis la France. Cette filiale, qui permet à Apageo de prendre pied au Maghreb, a vocation « à être un point avancé sur l'Afrique, à assumer tout ou partie des besoins d'un continent où tout reste à faire. Dans quelques années, se pro-

jetter le P-DG, on peut imaginer un réseau d'animation commerciale dans tout ou partie des pays africains ».

## Des produits high tech mais tout terrain

Premier levier de l'entreprise pour augmenter son chiffre d'affaires et renforcer ses positions à l'international, la gamme de produits a été réorganisée en 2009 autour d'une centrale universelle d'acquisition de données baptisée Geobox. Conçu par Panasonic, ce « PC ultra-durci » permet d'interfacer et de piloter les automatismes des instruments et des outils avec lesquels les géotechniciens collectent les informations, mais aussi d'enregistrer les mesures effectuées. Une petite révolution. Les opérateurs utilisaient jusqu'alors autant de systèmes d'acquisition que de types de données, rappelle le dirigeant. « Assembleur de composants » à l'origine, Apageo était confronté à l'obsolescence assez rapide de ses produits. En s'appropriant les capacités de mémoire et de stockage presque illimitées d'un terminal high tech, elle s'est affranchie des

« effets de génération » auxquels elle se heurtait.

Cette approche a été adoptée pour tous les produits.

De conception quasi militaire, le PC est également rompu aux conditions de chantier les plus difficiles (chocs, humidité, poussière et boue), sous toutes les latitudes (grands froids, grosses chaleurs).

Pressiomètres manuels ou automatiques, enregistreurs de paramètres de pénétration dynamique... Geobox communique par Wi-Fi avec ses périphériques pour éliminer les pannes consécutives à l'arrachement, l'écrasement ou la coupure de câbles - 65 % des problèmes sur les chantiers.

« A terme, la centrale a vocation à travailler avec toutes les acquisitions du marché et à piloter tous les systèmes de mise en œuvre d'essais automatisés », confirme Jean-Pierre Arsonnet.

## Accompagner les utilisateurs

Apageo veut également être en mesure d'accompagner ses produits partout où ils sont commercialisés. Que ce soit pour assurer leur mise en route ou prodiguer des conseils aux utilisateurs, de manière à ce qu'ils « soient associés au succès du chantier ». Une nécessité pour s'imposer sur les marchés internationaux, souligne le P-DG.

« Lorsque nous avons fini de vendre, nous n'avons fait que 50 % du travail. Notre métier, c'est aussi d'assurer les services de proximité, les formations et les maintenances, explique-t-il. Il ne s'agit pas seulement de proposer du matériel innovant aux meilleures conditions, il faut apporter encore des savoirs faire et du conseil sans contrainte de langue, de distance ou d'environnement. »

Cette logique d'accompagnement, observe-t-il, a pesé lourd dans la décision de créer une filiale tunisienne. Cette même logique nourrit une réflexion sur l'opportunité d'offrir du matériel en location. Pour l'instant, Apageo en loue surtout pour rendre...service. Le raisonnement n'a pas été poussé à son terme.

« Ce sera probablement l'une des dernières cordes que nous accrocherons à notre arc

## De sortie

Au salon Intermat, Apageo a présenté de nouveaux produits interfacés par la centrale universelle d'acquisition de données Geobox, ainsi qu'une nouvelle sondeuse.

La société a levé le voile sur un pressiomètre auto-contrôlé hyper pression (250 et 500 bars) baptisé Hyperpac et sur un logiciel d'acquisition de données pénétrométriques dynamiques nommé Apadyn.

« Grâce à la Geobox, explique Jean-Pierre Arsonnet, P-DG d'Apageo, le système d'acquisition compte les coups et un capteur mesure l'avancement de la pointe dans le sol. Apadyn permet à la fois de faire de l'essai pénétrométrique et du contrôle de compactage. »

La PME francilienne a braqué aussi ses projecteurs sur un nouveau modèle de sondeuse,

lorsque nous aurons fait tout le reste », confie le dirigeant.

Pour l'instant, la société préfère concentrer ses efforts sur sa force de frappe technico-commerciale. Un objectif qui passe notamment par le recrutement d'ingénieurs disposant d'un bagage scientifique.

Des profils attendus pour épauler « les référents en pressiométrie » de la PME auprès de la clientèle.

## Un moteur, l'innovation

Jean-Pierre Arsonnet caresse parfois l'idée d'ouvrir un centre de recherche, pendant du bureau d'études qui phosphore sur les prototypes maison.

C'est dans l'innovation en effet que la PME voit son véritable moteur. Une dynami-

« Un petit concentré d'exigences normatives et de technologies, commente le dirigeant. Cette petite sondeuse d'entrée de marché intègre tout ce qu'un géotechnicien est censé lui demander. Elle est prédisposée à recevoir toutes les acquisitions. »

Piste de travail d'Apageo pour les trois ans à venir ? L'automatisation des systèmes, une tendance qui émerge sous la double exigence de résultats et de traçabilité des utilisateurs. « Il y aura toujours un homme aux manettes pour paramétrer et contrôler, mais l'intelligence sera embarquée dans les machines », explique le P-DG qui n'exclut pas de présenter « une sondeuse intelligente » au prochain salon du BTP.

que au profit de laquelle elle capitalise ses compétences et son expérience de terrain. « Notre rôle, c'est d'innover à partir de nos ressources humaines, techniques et financières, et des dispositifs d'accompagnement existants », martèle le dirigeant.

Exemple ? Le pressiomètre Geopac et ses épigones, de plus en plus puissants : 100 bars pour le premier (au lieu des 50 prévus par la norme), présenté au salon Internat de 2009 ; 250 et 500 bars pour Hyperpac, dévoilé lors de l'édition d'avril (lire l'encadré).

Le dernier-né veut proposer une alternative à des solutions plutôt coûteuses et difficiles à mettre en œuvre.

« Avec un appareil extrêmement simple, nous arrivons à faire des essais de dilation dans des roches tendres », éclaire le P-DG. Qui résume sa philosophie dans cette formule : « sortir des carcans et aller de l'avant avec des produits à fort potentiel pour créer du potentiel de marché et garder un leadership dans le domaine ».

Dans l'innovation, Apageo se targue donc d'investir « tout son cœur, toute son âme et tous ses moyens, y compris, souligne le dirigeant, dans ses moyens de production ». L'entreprise vient ainsi de se doter d'une nouvelle unité de fabrication automatisée « pour gagner en productivité » et là encore, « en potentiel ».

JACQUES DAIMÉE  
PHOTOS DR



Le nouveau pressiomètre auto-contrôlé hyper pression (250 et 500 bars) baptisé Hyperpac, dévoilé à Intermat.

51