



Vêpres Constructions se diversifie

En pleine crise, en 2008-2009, Vêpres Constructions a étoffé son bureau d'études pour concevoir et réaliser des salles blanches et plus seulement se contenter de répondre à des cahiers des charges. Une façon de "pousser les portes" des clients qui porte ses fruits, selon Guy Vêpres : "Nous avons une dizaine de clients dans les années 2000, près de 100 désormais !" Vêpres Constructions (48 salariés, CA : 7 M€) développe son activité de contractant général pour décrocher de nouveaux clients, à qui elle propose ensuite des services et l'entretien des installations. L'entreprise familiale, implantée à Claix, a réalisé sa première salle blanche pour le CEA en 1967. Très orientée vers la microélectronique, avec notamment des réalisations pour STMicroelectronics et Soitec, elle se diversifie dans la santé et les nanotechnologies avec la réalisation récente de salles blanches pour Progress Silicones et d'un laboratoire prototype pour le pôle Ecotox Rovaltain, à Valence. Vêpres a recruté huit personnes en 2013 et vise six embauches cette année, tout en préservant une croissance maîtrisée pour garantir la qualité de ses services.

■ ■ ■ et l'aéronautique ont été précurseurs en faisant le choix de recourir soit à des équipementiers, soit à du codesign avec des sociétés d'ingénierie. La première solution, le plus souvent pour compléter une offre, comporte un risque de perte de la compétence technique, de la maîtrise du coût sur le moyen terme. La seconde consiste à développer un partenariat de long terme sur les phases amont de conception et d'industrialisation, avec une meilleure maîtrise des coûts de production et de la chaîne logistique associée." Outre cette offre de codesign, Assystem intervient pour homogénéiser les pratiques de ses clients mondiaux dans tous les pays où ils sont présents pour leur faire gagner en efficacité et leur permettre de réaliser des économies, et les accompagne dans le développement de nouveaux usages de leurs produits. "Notre force réside dans notre capacité à imaginer une solution globale, c'est-à-dire mondiale, à partir d'un besoin client." Assystem (150 personnes à Meylan) s'appuie sur sa connaissance d'une multitude de clients et de secteurs d'activité pour adapter sa réponse à ses clients. La coconstruction de l'offre va parfois jusqu'au coinvestissement. Chez Atos Worldgrid (600 personnes à Grenoble), spécialisée dans l'offre de solutions énergétiques intelligentes, Jérôme de Parscau, PDG, explique qu'en réponse à la réduction des dépenses informatiques de ses clients énergéticiens, qui connaissent pourtant des besoins croissants d'investissements dans un contexte de dérégulation européenne, de nouveaux modèles de partenariat se sont imposés. "Nous intervenons très en amont dans la collaboration pour bien qualifier le besoin et mettre en place une architecture qui évolue au bon rythme. Nous ne contractualisons plus une prestation mais la mise en place et l'opération d'un système." Cette externalisation (aussi appelée *business process outsourcing*) devient très prisée des industriels qui cherchent à se concentrer sur leur cœur de métier. Elle sous-tend leur forte implication et la mise en œuvre de tous les

L'externalisation permet de se concentrer sur son cœur de métier

moyens pour respecter leurs engagements. "Notre rémunération est calculée sur les économies ou sur la prestation réalisée par ce système d'information", complète Jérôme de Parscau. Le risque est donc partagé entre le fournisseur et le client. Et la relation d'autant plus partenariale que bien souvent la contractualisation est proposée sous forme d'accord-cadre : le contrat porte sur une base fixe d'un faible montant, assorti d'un portefeuille de projets possibles à construire dans le temps. Une façon d'engager la relation dans la durée, et de réajuster au besoin les projets en fonction des résultats poursuivis et obtenus par le client.

L'atout confiance

En étant proches des clients, les prestataires de services en connaissent les enjeux, les objectifs, les stratégies et peuvent s'inspirer de ce qui se fait dans d'autres secteurs pour formuler des solutions sur mesure. "Ce que nos clients apprécient, c'est notre capacité à leur offrir du "cousu main" tout en leur garantissant un personnel qualifié, disponible et compétent pour assurer l'entretien de leurs salles blanches", explique Guy Vêpres, PDG de Vêpres Constructions (48 salariés, CA : 7 M€), à Claix, spécialisée dans la construction et l'entretien de salles blanches. Le dirigeant envisage de mettre en place des contrats de maintenance à la demande des grands groupes. "Nous ne sommes pas le moins mais le mieux-disant car nos clients industriels recherchent vraiment cette notion de service. Si leur production s'arrête, ce sont en effet des millions d'euros qui sont en jeu..." La confiance est inhérente à celle de services externalisés. Et ce d'autant plus que des missions ■ ■ ■