

# Yannick Hénaff : Coup de foudre à Ozoir

le 24 mai 2017 - Quentin CLAUZON - [Actualité](#) - [Interview](#)



© MSM

Yannick Hénaff est le directeur général de Franklin France, une PME basée à Ozoir-la-Ferrière, spécialisée dans la protection contre la foudre. Tout juste sorti de Supélec en 1989, il est embauché au sein du groupe Spie et se forge une précieuse expérience lors de ses missions à l'étranger. Une expérience qu'il met à profit en 2000, lorsqu'il est recruté par le groupe Sicame pour développer l'activité foudre du groupe. Il y intègre notamment de nouvelles sociétés par croissance externe et organique. Il est aujourd'hui engagé au Medef 77 avec pour objectif d'améliorer l'image du chef d'entreprise.

## Quelle est votre activité principale ?

Franklin France, Duval Messien, et Energie Foudre forment la business unit foudre au sein du groupe Sicame. Ce dernier est organisé autour de cinq business units : la haute tension, la basse tension, la connectique/outillage et la foudre. Le métier de Franklin, c'est la protection foudre dans toutes ses dimensions, contre l'impact direct – coup de foudre – et l'impact indirect – dégâts provoqués par l'onde électromagnétique. Cela intègre aussi bien la détection et la prévention des orages que l'étude, la fabrication, l'installation, mais aussi le contrôle des installations. Nous sommes en mesure de prendre en charge une affaire en totalité. Aujourd'hui, le groupe Franklin est l'un des leaders du marché mondial, ce qui est assez rare pour être mentionné.

Pour l'impact foudre et la protection directe coexiste deux grandes technologies : la protection passive – paratonnerre à cage maillée –, préconisée par les Anglo-Saxons, et la technologie active – PDA, paratonnerre à dispositif d'amorçage – prônée par les Latins. L'idée de cette dernière est de partir de l'invention de Benjamin Franklin, le paratonnerre classique en métal, auquel on ajoute un élément actif afin d'augmenter la zone de protection.

Le secteur de la foudre est particulier puisqu'aucune des deux technologies n'est démontrée scientifiquement, mais prouvées par l'expérience. Une protection contre la foudre est toujours statistique, il n'existe pas de protection à 100 %.

## **Pourquoi ces deux solutions coexistent-elles ?**

D'abord, il faut savoir que la solution active coûte huit fois moins cher que le procédé anglo-saxon. Les deux installations se livrent une véritable guerre en termes de normalisation ; le camp du passif cherchant à faire interdire les actifs. Les Allemands, par exemple, se livrent un combat de tous les instants contre la solution active. Il s'agit officiellement d'un affrontement technique, mais c'est avant tout une lutte commerciale. En effet, les entreprises d'outre-Rhin ne veulent surtout pas que la technologie du PDA, inventée et développée en France, leader mondial, se propage sur leur territoire. Et on les comprend... Leur chiffre d'affaires serait de fait divisé par huit ! Mais ce combat au sein des comités de normalisation est chronophage, surtout pour un dirigeant de PME.

La règle de base dans l'Union européenne veut que si une norme est valide dans un pays de l'Union, elle l'est dans tous les pays. Il s'agit finalement d'une guerre des « anciens » contre les « nouveaux ». La technologie passive a plus de 200 ans, alors que la technologie active a 40 ans d'ancienneté.



## **Votre secteur est-il trop normé ?**

Pas plus qu'un autre. Le tout est de ne pas fabriquer n'importe quoi et de donner de la qualité aux produits. Ce n'est pas simple pour une PME. Il faut appréhender des schémas de normalisation, des opérations de lobbying... Les réunions de normalisation prennent 20 % de notre temps. Elles sont pourtant essentielles. Ce secteur est l'un des rares où la France est leader mondial. Il faut savoir que le degré de satisfaction du client à l'usage, donc en cas de foudroiement, est quasi-identique pour les deux solutions.

## **Votre entreprise a été élue meilleure société exportatrice de Seine-et-Marne en 2014. D'où vient votre succès à l'export ?**

Il faut avoir de l'audace et ne pas avoir peur de se lancer, y compris dans des pays où d'autres entreprises n'osent pas aller. Nous avons été parmi les seuls à travailler avec Cuba. Quand le pays s'est ouvert, nous y travaillions déjà depuis 15 ans. Nous avons également assuré beaucoup de missions compliquées, dont une en Corée du Nord. J'estime qu'un pays où les autres entreprises ne veulent pas aller est un pays intéressant, dans la mesure où il n'y aura pas de concurrence. Certes, le marché est plus restreint, mais l'avantage est que nous serons seuls à travailler. En fait, peu de marchés sur la planète ne nous intéressent pas.

Par ailleurs, on ne peut pas faire de l'export par téléphone et par mail. Il faut aussi sortir de son bureau. Cela implique une équipe de commerciaux dynamiques qui se déplace et passe plus de temps sur le terrain qu'au bureau. Nous avons notamment une antenne à Dakar et une autre à Mexico, ce qui nous permet de répondre au marché local de manière beaucoup plus rapide et efficace. Nous avons également une filiale Duval Messien en Chine, dédiée à ce marché.

## **Avez-vous participé aux voyages organisés en Chine par le Département ?**

J'ai géré pendant deux ans deux usines situées en Chine, pour le groupe Sicame, mais je n'ai malheureusement pas pu participer à ces déplacements. Le Medef organise également de tels événements, ce qui est très intéressant pour les PME. Cela leur donne l'opportunité d'exister aux côtés de grandes entreprises et d'ouvrir davantage de portes.

## **Cette manière de « chasser en meute » a été évoquée lors de la soirée annuelle du Medef 77 ?**

Tout à fait. Il faut savoir que ce n'est pas vraiment dans la culture française de voir une grande entreprise aider une PME. Cela se développe progressivement. Notre situation est différente. Notre PME appartient à un groupe qui est lui-même une PME. Sicame, c'est 3 000 personnes dans le monde et 400 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous avons une dimension équivalente aux ETI allemandes.

Votre entreprise s'inscrit dans la mouvance de l'industrie du futur ?

Oui, l'une des caractéristiques importantes de notre groupe, chez Franklin ou Duval Messien, est la notion d'innovation. J'estime que nous avons largement amélioré les services liés aux paratonnerres. Il y a quelques années, nous avons été les premiers à lancer le paratonnerre testable à distance. Fin 2016, nous avons lancé un nouveau produit qui va marquer une rupture en termes de protection foudre. Cet outil est à la fois testable à distance et fait office de compteur et de détecteur d'orages. D'un PC, il devient possible d'assurer la surveillance du paratonnerre d'un client implanté en Afrique du Sud. Plus que de simples paratonnerres, nous sommes aujourd'hui les seuls à proposer sur le marché cette véritable centrale de protection.



## **Ces évolutions touchent également la production ?**

Oui, dans le sens où elles nous obligent à intégrer des domaines que nous ne maîtrisons pas forcément. Les tests à distance utilisent des solutions de systèmes radios que nous avons dû développer. Nous avons d'abord travaillé en R & D et en industrialisation, puis en assemblage dans un deuxième temps. Il a fallu faire évoluer le profil de nos employés en ateliers, de façon à ce qu'ils aient des compétences dans les domaines de la connectique, des circuits, etc.

## **La formation est-elle également impactée ?**

La formation est vraiment importante pour nous. Nous avons besoin de professionnels formés pour nos chantiers, dotés d'un large éventail de compétences pour travailler sur les engins de chantier, les nacelles... Même chose pour nos commerciaux et nos techniciens de bureaux d'études, qui ont besoin d'une bonne partie de ces connaissances pour vendre nos produits. Les nouvelles technologies, comme les

paratonnerres connectés, nous obligent également à ouvrir l'esprit sur des secteurs que nous ne maîtrisons pas. Soit en prenant directement en charge ces technologies, soit en nouant des partenariats avec des start-up, ce qui est nouveau pour nous. Nous avons également recruté en apprentissage. C'est un moyen de former un jeune à un métier, mais aussi d'embaucher par la suite quelqu'un dont on connaît la valeur. Il est vrai qu'en Seine-et-Marne, les embauches en apprentissage sont insuffisantes, alors que les apprentis manquent dans certains secteurs. Ces formations ne sont pas suffisamment valorisées, même si les jeunes que nous recrutons sont bien formés et parfaitement opérationnels.

## **Pourquoi avoir adhéré au Medef 77 ?**

D'abord, je pense que l'on ne peut pas toujours recevoir sans jamais donner. Il faut donc s'engager, défendre des valeurs. Pour un employeur, le Medef est le lieu idéal. J'ai été pendant une dizaine d'années président du bureau Brie-Ozoir-Tournan. Nos adhérents rencontrent d'autres chefs d'entreprise qui ont souvent les mêmes préoccupations. Échanger est véritablement bénéfique pour nous. Le chef d'entreprise est trop seul. Il ne peut pas tout partager avec son équipe. Un réseau comme celui du Medef 77 vous permet de rompre avec cette solitude.

Je suis surtout au Medef pour défendre l'image de l'entreprise et de son dirigeant. J'ai l'impression que le chef d'entreprise a un peu honte aujourd'hui. Pendant des années, une très mauvaise image médiatique des patrons a été véhiculée. J'aimerais que chacun puisse être fier d'être chef d'entreprise, parce qu'il génère de l'emploi, crée de la valeur, ce qui me paraît essentiel. Ce ne sont pas nos hommes politiques qui vont créer de la valeur. Leur rôle est plutôt de nous donner les moyens d'y parvenir. Contrairement à la France, on voit dans les pays anglo-saxons que la réussite professionnelle ou industrielle est très valorisée.

## **Comment votre entreprise va-t-elle évoluer ?**

Nous allons poursuivre cette dynamique d'innovation et trouver une place pour notre nouveau produit, tout en cherchant à mettre au point la génération suivante. Ce type de produit est long à développer. Par ailleurs, nous ne devons pas perdre de vue une accélération sidérante des évolutions technologiques. Le « gap », enregistré hier en 50 ans, se produit désormais en quelques années.

Ensuite, nous avons quelques idées de croissance externe, avec une troisième phase qui complètera les deux précédentes. Il est intéressant pour nous d'accroître notre développement à l'étranger. Il nous faut également adopter une stratégie particulièrement fine s'agissant de cette croissance externe, au lieu de nous montrer simplement opportunistes. Nous avons quelques cibles hors de France où nous nous sommes déjà bien implantés.

## **L'action du paratonnerre**

Benjamin Franklin, l'un des pères fondateurs des États-Unis d'Amérique, est également l'inventeur du paratonnerre. Sa curiosité de scientifique le mène à s'intéresser à l'électricité présente au sein des nuages. Le 15 juin 1752, à Philadelphie, il teste une invention lors d'un orage, un cerf-volant relié à une corde en chanvre humidifiée, au

bout de laquelle sont accrochés un fil en soie et une clé. Alors qu'il approche sa main de la clé, une étincelle jaillit. Benjamin Franklin obtient la preuve que la foudre et l'électricité sont de même nature, et commence à installer des paratonnerres.

> Les bâtiments protégés par Franklin

**En France** : Palais de l'Élysée ; Grand Palais ; Stade de France ; Orly et Roissy (une centaine de paratonnerres); Pavillon de la lanterne, à Versailles.

**À l'étranger** : la résidence du Premier ministre malaisien ; des temples en Indonésie ; une cage maillée en Estonie pour Alstom ; une raffinerie aux Antilles.