

Chez POK, l'innovation comme fer de lance

Outil essentiel et objet emblématique, la lance est, pour la plupart de ses exemplaires, issue du « *made in France* ». Visite d'une industrie « de chez nous » qui exporte et se dévoile en commercial et en technique.

Texte Valérie Chrzavzez



Lance à main
dont le débit est
de 500 l / min.

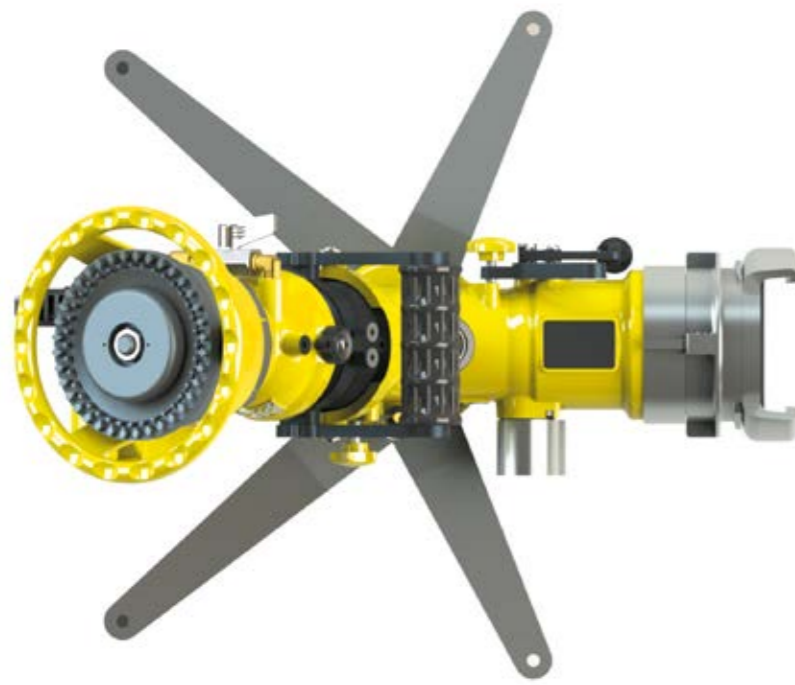
Il existe six* entreprises spécialisées dans le matériel de lutte contre les incendies dans le monde : trois sont américaines et deux françaises. Installé dans l'Aube, le groupe POK est l'une d'elles. Créée en 1976 par Bruno Grandpierre, qui en est toujours président, cette entreprise familiale est dirigée depuis 2012 par sa fille Alexandra Grandpierre, fière de proposer un catalogue de 4500 produits vendus dans une centaine de pays dont la Chine, l'Iran, la Russie, le Québec, la Pologne, les Pays-Bas ou encore l'Allemagne, pour n'en citer que quelques-uns. POK équipe les camions de pompiers en France, mais aussi les marines nationales, les aéroports et les pétroliers du monde entier, qui utilisent ses lances et monitors télécommandés pour se protéger. L'entreprise, qui annonce 17 millions de chiffre d'affaires en 2016 avec une centaine de salariés, a réalisé 60 % de son activité à l'international. Partout sur le globe, POK a su se faire un nom auprès d'une

clientèle étrangère exigeante lorsqu'il s'agit de sécurité, en jouant la carte du « *made in France* ». « *Toutes les pièces de nos produits sont usinées et assemblées à Nogent-sur-Seine, et tous nos produits sont testés avant d'être commercialisés* », précise Stéphane Liard, directeur commercial France, qui ajoute que certaines opérations pourraient être externalisées à l'étranger pour réduire les prix, mais que ce n'est pas la politique choisie par POK, qui préfère jouer la carte de la qualité et de l'innovation. Pour produire au meilleur prix, le groupe a préféré investir dans des machines à commande numérique qui lui ont permis d'augmenter sa productivité et la précision des pièces usinées. Un choix payant.

Les Chinois ont adopté le « robot-lance »

« *Notre gamme est très vaste : pour chaque utilisation, nous avons une solution. Et la qualité reconnue de nos*

produits nous permet de capter notamment une clientèle chinoise. Conscients de la piètre fiabilité de leurs produits, les Chinois préfèrent acheter du POK lorsqu'il s'agit de sécurité. » Pour servir ce marché, le groupe français y a ouvert un bureau d'étude il y a 15 ans. Dix personnes y travaillent. Les Asiatiques, friands des dernières technologies, suivent de près les nouveautés de l'entreprise. Ils ont été parmi les premiers à acquérir un « robot-lance » qu'on peut envoyer au feu, développé par le groupe et commercialisé depuis deux ans. Une dizaine de ces appareils, vendus 60 000 euros l'unité, ont été acquis par des clients chinois. « *Ces drones permettent d'intervenir sur un sinistre à distance, pour plus de sécurité* », souligne



Lance-monitor Montmirail à balayage azimut automatique.

Stéphane Liard. En Europe, les sapeurs-pompiers de Monaco s'y intéressent, tout comme ceux de Paris. Pour les bourses moins fournies, POK propose depuis une dizaine d'années une gamme de lances motorisées télécommandées via un appareil qui ressemble à un joystick de jeux vidéo. Ces lances, qui peuvent être déposées sur un sinistre, sont dirigeables à distance, jusqu'à

500 mètres. La télécommande permet de modifier les formes du jet, de changer l'orientation de la lance ou encore d'enregistrer des fréquences de balayage... en toute sécurité. Pour ce genre de matériel, il faut compter entre 5 000 et 15 000 euros selon les modèles. Ces produits équipent déjà de nombreux services d'incendie à travers le monde. En France, certains de ces appareils ont été montés sur

des véhicules d'incendie par leurs fabricants. « POK équipe aussi des déchetteries de systèmes de protection motorisés, dotés d'une caméra thermique capable de donner de l'information à l'automate qui, en fonction de ces données, peut déclencher le balayage automatique. Ainsi équipées, les entreprises n'ont pas besoin de la présence d'une personne H 24 », commente M. Liard. En cas de coupure de courant, tous ces appareils sont dotés d'une batterie de secours, et en cas de panne des dispositifs électroniques, il est toujours possible de les faire fonctionner en mode manuel. C'est en créant sans cesse de nouveaux produits, toujours plus performants, que POK a pris la place de leader sur le marché français. Et c'est grâce à sa capacité à se mettre à la place de ses clients pour leur proposer du sur-mesure que le groupe entend gagner encore des parts de marché. « Nous proposons des produits normalisés avec différentes fonctionnalités, mais nous avons toujours la possibilité de proposer des spécificités tenant compte des besoins propres de nos clients », explique M. Liard, qui ajoute : « Notre objectif est de toujours proposer mieux en termes de performance, tout en nous positionnant sur les prix, sans sacrifier la qualité de nos produits. » ■

* En France, POK et Pons ; en Allemagne, AWG ; et aux États-Unis, Akron, TFT et Elkhardt.

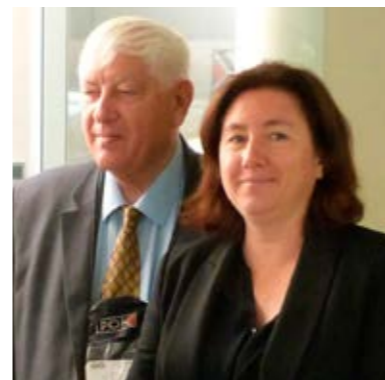
Créer des vocations et aider les SPV



Fournisseur des pompiers, le groupe POK connaît bien leurs besoins et leur mode de fonctionnement. C'est pourquoi l'entreprise, qui compte trois sapeurs-pompiers volontaires dans ses effectifs, a signé une convention de disponibilité avec le Sdis de l'Aube, l'engageant à les libérer pour leurs interventions et leurs formations. **Alexandra Grandpierre** espère ainsi donner l'idée à d'autres employeurs de faire

de même, et à d'autres salariés de son groupe de s'engager. Pour les informer de cette possibilité, la directrice générale de POK leur a adressé un courrier les encourageant à cet engagement citoyen. Bruno Grandpierre, président de POK, voit aussi dans cette démarche un intérêt pour son entreprise : « Nous créons en permanence de nouveaux produits ; aussi avoir des employés qui participent aux opérations permet-il de savoir comment cela se passe et de ne pas se fourvoyer en proposant des solutions inappropriées. » Le colonel Laurent Marty, directeur du Sdis 10 et signataire de cet accord, a remis aux dirigeants le label employeur partenaire et un diplôme paraphé par le président du Sdis et le préfet.

Commandes insoupçonnées et état du marché



Bruno Grandpierre lègue à sa fille l'entreprise qu'il a créée en 1976 ; Alexandra se fait l'héritière d'un savoir-faire exigeant et passionné.

Bruno Grandpierre, président de POK, se définit comme « un créateur de matériel de lutte contre l'incendie par passion ». Aujourd'hui aux commandes, sa fille Alexandra, arrivée en 2012 après des études à l'étranger, se prépare à prendre la relève avec le même enthousiasme. « Nous avons des clients dans une centaine de pays, et la part de notre chiffre d'affaires réalisé à l'étranger ne cesse de croître. Nous proposons à nos demandeurs un catalogue de 4 500 produits fabriqués en France. Sur le marché français, notre clientèle est composée pour 60 % par les pompiers, mais les industries classées Seveso s'intéressent aussi à notre gamme, et plus particulièrement à nos nouveautés. L'innovation est dans les gènes de l'entreprise. Nous avons dix ingénieurs techniciens qui travaillent en permanence à l'amélioration de nos gammes et à la création de celles de demain, en y intégrant de la technologie, mais toujours en partant de la demande de nos clients. Nous créons en moyenne deux nouveaux produits par semaine. Parmi nos dernières réalisations, nous avons un dévidoir motorisé, des lances-monitor télécommandées et, depuis deux ans, nous proposons un robot. Les asiatiques adorent le high-tech, et nous constatons que les pays qui avaient du retard sur la sécurité vont directement vers ce qu'il y a de mieux en

D'ici dix ans, des équipements qui semblent encore aujourd'hui un peu futuristes vont se généraliser. »

termes de performance. Ils s'équipent de matériels de dernière génération. En France, pour des raisons budgétaires, mais également par habitude, on va moins facilement vers les nouvelles technologies. Nous avons toutefois équipé certains véhicules de pompiers en lances motorisées, mais il faudra encore que les mentalités évoluent pour faire accepter nos dernières créations. Malgré les progrès de l'automatisme, l'homme restera indispensable ; à nous de faire de la pédagogie et de démontrer que ces appareils ne sont pas des gadgets mais de vraies avancées en termes de sécurité. C'est ce que nous avons fait en organisant une démonstration de notre robot à la Brigade de sapeurs-pompiers de Paris qui s'est dite intéressée. Les départements français qui gèrent des tunnels sont également séduits par cet appareil. Aujourd'hui, l'essentiel de notre clientèle est constitué par les entreprises privées. Nous leur proposons du sur-mesure en nous adaptant à leurs besoins. C'est ainsi que, pour répondre à des besoins spécifiques, nous avons récemment été amenés à équiper des camions anti-émeute, avec un cahier des charges qui spécifiait de pouvoir renverser quelqu'un à distance avec un liquide coloré de manière à pouvoir le tracer. Nous avons aussi un projet pour la protection des navires avec la Corée-du-Sud

qui nous demande une lance à gros débit, capable d'éteindre un incendie sur un bateau. Nous sommes en perpétuelle recherche de progrès. Même pour nos petites lances, nous sommes toujours en quête de davantage de performance, tout en cherchant à réduire le nombre d'intervenants nécessaires pour les utiliser. C'est comme cela que, pour le tunnel sur deux étages entre Paris et Versailles sur l'A 86, nous avons proposé une lance qu'une seule personne est capable de tirer sur 200 mètres. Une autre de nos ambitions est de faire en sorte que la prise en main de nos appareils soit intuitive. Je teste tous nos matériels avant de donner mon feu vert pour leur commercialisation. Si je suis capable de les utiliser sans lire la notice technique, je valide, sinon on retravaille dessus. Nous élaborons actuellement des versions améliorées de notre "robot-lance", mais comme il y a beaucoup de compétition dans ce domaine, nous ne pouvons pas en dire davantage. Chez POK, nous pensons que le matériel de lutte contre les incendies sera à l'avenir de plus en plus automatisé, pour permettre aux secours d'intervenir à distance et de prendre moins de risques. D'ici dix ans, des équipements qui semblent encore aujourd'hui un peu futuristes vont se généraliser. Cela peut aller très vite, techniquement nous sommes prêts.

Les pompiers sont des passionnés et aiment ce qui est novateur ; nous devrions donc pouvoir les convaincre facilement de l'intérêt de ces appareils qui ne sont pas destinés à les remplacer, mais à leur faciliter le travail et à les sécuriser. Lutter contre les incendies est et restera un métier d'hommes.

La seule chose qui pourrait freiner la généralisation de ces nouveautés, ce serait un manque de moyens. » ■



Lance-monitor motorisée montée sur robot.