



# SIEMENS

## Une PME et un grand compte grandissent ensemble

25 avril 1983. L'agglomération de Lille inaugure la première ligne son métro, le VAL pour Villeneuve d'Ascq-Lille. C'est une réalisation Matra qui a remporté en 1973 le concours international lancé par Lille pour s'équiper d'un transport en commun innovant. Reste à déployer et à le prolonger. En 1985, Matra Transport International, société d'ingénierie qui deviendra Siemens Transportation Systems, puis Siemens Mobility France, décide de confier la réalisation des cartes électroniques à Cequad, une entreprise bretonne qui vient juste de naître. « Il n'a pas été trop difficile à Cequad de rentrer dans le panel fournisseurs de Matra Transport International (futur Siemens Mobility France), petite entité, relativement indépendante. En langage de 2011, on dirait que c'est une start up qui s'adressait à une PME, raconte Guy Hautekiet, directeur général de Cequad depuis 2010. Aujourd'hui, ce serait plus compliqué. Mais pas impossible, car toute l'entreprise, qui sait allier rigueur et créativité, adore que les clients nous demandent de créer des moutons à dix-huit pattes. » Pascal Denoël, son président, renchérit : « Ce positionnement qui consiste à assurer l'impossible intéresse les grands donneurs d'ordres. »

Matra Transport International et Cequad entament donc un voyage commun qui les mène dans tous les lieux du monde désireux de s'équiper d'un métro automatique : Chicago, Taïpeh, Toulouse, New York, Caracas, Alger, Roissy, Turin et actuellement Helsinki. En 2001, Matra Transport International devient Siemens Transportation Systems (STS) après son rachat intégral par le groupe. La coopération prend aussi un nouveau tour avec la mise au point conjointe du CBTC (Communication Based Train Control), rupture technologique dans la gestion des flux du trafic des métros. « Les matériels qui vont "à bord" et "au sol" sont des tiroirs dans lesquels sont insérés des cartes électroniques », explique Guy Hautekiet. Cequad ne fournissait que les cartes électroniques, mais à partir de 2006, date à laquelle Pascal Denoël fait l'acquisition de la PME, Siemens fait monter l'entreprise en compétences pour qu'elle fournisse le sous-système entier. « Aujourd'hui, nous sommes fournisseur de rang 1, chargés d'acheter les tiroirs vides aux fournisseurs agréés par Siemens. Nous y intégrons les systèmes et nous testons l'ensemble que nous envoyons à Siemens une fois intégralement validé. La responsabilité technique est entièrement du côté de Cequad.



**Gilles DESMOULIERS**

Directeur des achats  
SIEMENS MOBILITY FRANCE

« Les débuts de notre collaboration avec Cequad, pour la réalisation d'équipements électroniques destinés aux automatismes de métro, remontent à plus de vingt-cinq ans et correspondent au déploiement à Lille du célèbre VAL. Depuis 2001, Siemens et Cequad ont développé le CBTC, une nouvelle technologie d'automatisme de métro. Les lignes 1 et 14 du métro parisien fonctionnent avec cette technologie, aussi déployée à New York, Barcelone et Helsinki.

Nous avons profité du développement du CBTC pour faire monter Cequad en compétences : Cequad est aujourd'hui capable de nous fournir des systèmes et des tiroirs complets, prêts à l'intégration dans les rames de métro. Quels sont les intérêts et avantages de cette démarche ? Notre activité requiert énormément de tests. Or, Siemens Mobility France est une société d'ingénierie et faire réaliser ces tests par Cequad permet à nos ingénieurs de se consacrer aux études et déploiements de nos systèmes plutôt qu'à faire des tests de tiroirs électroniques. De plus, Cequad nous a permis de nous aligner sur les standards généraux de l'industrie en matière de testabilité. Nous ne sommes donc plus obligés, à chaque évolution de notre système, de développer des produits de tests spécifiques, qui nous coûteraient plus cher.

La collaboration étroite avec Cequad a amélioré notre productivité. Nous sommes maintenant en mesure de travailler sur quatre ou cinq projets simultanément au lieu d'un seul à la fois par le passé et ceci avec un effectif de Cequad qui s'est maintenu ces dernières années, sans que nous ayons dû renforcer notre propre structure. De plus, cette collaboration permet une meilleure maîtrise qualité du process de réalisation de nos tiroirs électroniques et, à présent, Cequad reçoit, pour des démonstrations, nos clients finaux qui s'en trouvent rassurés. Enfin, dernier avantage : cette réactivité, inhérente à la plupart des PME, mais qui dans le contexte d'un projet de métro, dont la durée est longue, permet de faire face aux impondérables qui surgissent dans la relation que nous entretenons avec nos propres clients. »

*Mais les risques financiers sont partagés selon des accords qui nous préservent d'être trop exposés. Par exemple, Siemens prend en charge le risque sur le taux de change euro / dollar. »*

L'accompagnement dynamique de Siemens a favorisé cette montée en compétences. « Nous tenons des réunions mensuelles avec Siemens, pour aborder les aspects quantitatifs et qualitatifs. Les exigences du groupe se sont beaucoup accrues avec le temps, ce dont nous avons profité pour être aujourd'hui à l'état de l'art, notamment en matière de tests, de qualité et de traçabilité. Un audit annuel mesure notre progression : la prochaine étape pour Siemens est de transférer chez nous l'assurance qualité produits. » Ce soutien du groupe s'assortit d'une aide directe à l'élargissement de l'influence de Cequad « Dans le cadre de

*ses propres marchés, Siemens propage activement notre notoriété auprès des acteurs de son écosystème. Leur succès est notre succès et cela provoque un phénomène d'aspiration qui sert nos objectifs de croissance. Nous souhaitons avant tout élargir la typologie de nos marchés. La coopération avec Siemens a stabilisé notre chiffre d'affaires. Un nouveau grand client de cette envergure permettrait de "l'invulnérabiliser". Par ailleurs, nous aimerions développer d'autres activités au sein du groupe Siemens lui-même, dans le médical par exemple. Cequad fournit aussi de plus petites sociétés, dont l'électronique n'est pas le cœur de métier. Nous souhaitons aussi développer cet axe, forts de nos capacités en études et optimisation des systèmes. Cette dualité nous enrichit en expertises pour le plus grand bénéfice de tous, les petits et les grands clients comme Siemens. »*

## CEQUAD EN BREF

### Activité

Cequad conçoit, produit et intègre des cartes et des systèmes électroniques de haute qualité. Les systèmes produits par Cequad sont présents sur tous les continents, dans des domaines aussi exigeants que l'énergie, le transport, le militaire, l'aéronautique, les machines, la mécatronique, le médical, etc. En juillet 2011, Cequad vient de se voir renouveler sa certification ISO 9001.



*De gauche à droite : Guy HAUTEKIET, directeur général et Pascal DENOËL, président-directeur général*

### Effectif

50 personnes.

### Implantation

Jugon-les-Lacs (22).

### Export

46 % du CA.

### Objectif

L'objectif de Cequad est une croissance maîtrisée de 15 % par an, en s'appuyant à la fois sur ses clients existants et le développement de nouveaux clients.

[www.cequad.fr](http://www.cequad.fr)