**L’aventure se poursuit**

Dans les années 2000, CAN poursuit son développement en l’asseyant sur la conquête de l’international et le développement d’activités nouvelles utilisant les savoir-faire de la société ou complémentaires à l’existant. Cette croissance est à la fois organique et par croissance externe. Continuant d’évoluer, la vie de CAN sera en outre marquée par l’arrivée d’hommes nouveaux appelés à piloter la société lorsque Michel se retirera.

**La conquête de l’international**

L’international a toujours été au cœur des projets de développement de Can. Michel Richard a parcouru le monde au gré des opportunités pour développer ses activités. Aux nombreuses incursions hors des frontières dont il a déjà été question - Caraïbes, Angleterre, Suisse, Madère - s’en ajoutent d’autres très nombreuses. Qu’elles aient été ponctuelles ou aient donné lieu à la création d’agences ou de filiales, elles témoignent de la permanence d’une volonté de transposer la systématisation des travaux à la corde en accès difficiles. Les Etats-Unis ont été une des destinations.

*L’aventure nord-américaine*

Pour le grand public, les travaux en hauteur évoquent une image immortalisée par le photographe, celle de ces ouvriers déjeunant sur une poutrelle de l’Empire State Building. Ces hommes - des Indiens Mohawks de la tribu des Iroquois – avaient la réputation de ne jamais être sujets au vertige et de ne ressentir aucune peur du vide. Un anthropologue a nuancé cette assertion : les Mohawks sont élevés dans la fierté de ne jamais dévoiler leurs peurs. Effrayés, de sauter d’une poutrelle à une autre, ils n’imagineraient pour autant le montrer, transposant dans une autre dimension les exploits qui, autrefois, les préparaient à partir sur le sentier de Guerre. Ce qui est certain, c’est que pendant plus d’un siècle ils ont construit les plus hauts buildings de New York et d’autres villes avec un taux de mortalité dont la faiblesse défie l’entendement. Pour autant, sur le continent américain, et comme dans les autres pays, la corde n’a été utilisée qu’épisodiquement. En toute logique, Michel et Pascal prospectèrent et se rendirent sur place à un symposium des stations de sport d’hiver américaines. Celui-ci se tenait à Nashville et le « know how français » dans ce domaine y était présenté. CAN y présente ses barrières pare-pierres et pare-avalanches (DATE CREATION) EN… Dans la foulée de Nashville, CAN crée CAN USA Inc. dans le Delaware pour pouvoir travailler sur place. Puis, Suite à des réponses à appels d’offres avec des entreprises locales (Pittsburg) et une rencontre avec le canadien Daniel Journeau (Janod Inc.) venu chercher en France des solutions techniques aux méthodes d’intervention en paroi, un partenariat se dessine : Michel propose à Jacques Bordignon (Hydrokarst) de s’associer pour prendre la majorité dans une société en participation C’est la naissance de Vertec destinée à porter le développement des travaux en accès difficile aux USA. Vertec se développe à Los Angeles, puis à San Luis Obispo. Par ailleurs, John Duffy, le spécialiste des risques naturels au DOT Californien (équivalent du Ministère des transports), invite Michel rejoindre le TRB – Transportation Research Board – pour qu’il fasse part des avancements européens en matière de protection contre les chutes de roches et de normalisation des barrières pare-pierres. En dépit de ces prémices prometteuses, CAN ne restera pas aux Etats-Unis. Passés les débuts, les Français découvrent en effet que les règles du jeu sont biaisées par l’influence de puissants syndicats locaux.

**En Asie**

Parallèlement aux Etats-Unis, Can investit l’Asie. Informée par Géobrugg d’un appel d’offres à Singapour, Can y remporte le marché. La société sécurise les tunnels d’accès dans une carrière où la falaise est très dure. À la suite de cette expérience, Can Asia est créée. La technicité de la société française et l’engagement de ses équipes font merveille. Puis, de Singapour, la société est appelée en Chine pour protéger les tunnels d’arrivée d’eau du barrage d’Ertan : un consortium emmené par Impregilio en association avec Dumez réalise les tirs à l’explosif et la mise en sécurité préalable du chantier nécessite le savoir-faire de la société drômoise qui va mettre en place des barrières pare-pierres envoyées depuis la France. CAN décide rapidement de quitter le chantier car les conditions de sécurité ne sont pas respectées.

En définitive, sur certains chantiers, grâce à une adaptation renouvelée des techniques d’intervention et à sa capacité à organiser de grands chantiers et de fédérer des partenaires, CAN réussit à être moins cher que les Chinois ! Les bases solides de CAN permettent alors de franchir de véritables paliers, comme en 2006, à la Réunion.

**Un chantier hors normes ?**

En 2006, la société répond en groupement avec EPC (ex Alpharoc) responsable de la partie mining à un appel d’offres portant sur un chantier d’une dimension exceptionnelle. Il s’agit de reprendre les travaux commencés autrefois pour conforter la route du Littoral, à La Réunion, mais à une échelle sans commune mesure puisque vingt-quatre hectares de falaises devront être mis hors d’état de nuire. Jamais un chantier de cette dimension n’a été réalisé **!** Le défi est de taille, d’autant qu’au même moment, CAN est mobilisée sur d’autres chantiers de confortement. David Vallée orchestre la réponse à l’appel d’offres. La société est adjudicataire de deux lots sur trois.

La coordination des missions - l’envoi de sept containers de matériel qui serviront à la centaine de cordistes opérant sur place - requiert une logistique impeccable. Celle-ci s’appuie sur les hommes et des fondations solides - comptant des conducteurs de travaux comme Mathieu (qui dirige l’exploitation de ce chantier), Rémi Allier, un autre ingénieur embauché par David, Ludovic Mouche, etc. Les exigences du chantier et son ampleur inédite s’accompagnent d’une réflexion spécifique sur la sécurité. La paroi est très instable, d’une hauteur inhabituelle (entre 100 m et 150 m) et les travaux sont principalement réalisés sous circulation. L’ampleur de l’engagement conduire à embaucher Yvan Malapert en tant que responsable sécurité. Il sera chargé de coordonner et de contrôler que les travaux soient réalisés en sécurité pour le personnel et pour les usagers de la route. La fin du chantier, après dix-huit mois de travaux réalisés par une centaine de cordistes et par deux hélicoptères, sera accueillie comme un réel soulagement par les équipes et par Michel Richard. Il est des chantiers que l’on est heureux de gagner, car ce sont des challenges hors normes, mais qui restent anxiogènes, particulièrement pour l’encadrement.

Les démarches de qualité et de sécurité et de sérieux vont s’articuler et s’ancrer autour de la nouvelle organisation mise en place en 2007. L’équipe de cadres dirigeants qui arrive à ce moment-là, modifie en profondeur CAN, en organisant ses développements en différentes unités, dont certaines correspondront à de tous nouveaux champs d’activité. Une organisation ad hoc, un contrôle et une connaissance plus fine de se sa gestion permettront à CAN de franchir des passes et des seuils qui autrefois lui auraient été fatals. Se dotant d’outils dédiés, la société s’organise comme un groupe avec ses filiales, ses agences, des départements.

**De l’île de Sainte-Hélène aux travaux maritimes et fluviaux**

Le chantier de la Réunion n’est pas encore terminé que se profile le chantier de confortement des falaises dominant le wharf de Sainte-Hélène. Sainte-Hélène est l’une de ces pages magnifiques écrites par l’entreprise qui a su perpétuer depuis l’origine sa capacité à concevoir des solutions sur mesure et à mettre en face les ressources humaines et techniques qu’elle a imaginées. Sans aéroport, ni port, Sainte-Hélène est un lieu de la mémoire, de l’inaccessible et de la beauté. Surplombant le débarcadère, sa falaise – deux cents mètres de coulées de laves basaltiques et tufs volcaniques - tombe en morceaux. Il faut mettre en place des plans de prévention et de protection des chutes de pierre, poser les grillages de protection, les écrans pare-pierres. La nature des travaux, la situation géographique du chantier vont conduire à imaginer des solutions originales, en particulier de logistique. Sur les conseils de Mathieu, Michel appelle Étienne Belin, cet ancien cordiste qui a fondé SET intérim, une des plus importantes sociétés d’intérimaires pour les travaux à la corde, située dans la Drôme, berceau et foyer de cette activité. Ayant plusieurs casquettes dont celle de commandant de marine marchande, Etienne a créé un transport maritime en Afrique. Il se renseigne, passe quelques coups de téléphone et apprend qu’un cargo, amarré à Port Mindelo, au Cap-Vert, sur l’île de Sao-Vicente, pourrait convenir. Le contrat en poche, Michel, sur le retour de Sainte-Hélène, fait escale à Dakar où il retrouve Étienne. Entre les deux hommes, le courant passe tout de suite. Ils se rendent à Sao VIcente et, en compagnie de Papis, le chef mécanicien sénégalais ils procèdent à une visite complète et minutieuse du bateau et procèdent même à un essai. Luc Vallon, le jeune commandant rejoint l’équipage au bord. Au total, celui se compose de sept hommes, lesquels accosteront à Sète le 21 février 2008. Entretemps, la péniche Colicoba a été chargée au port de Valence avec les 300 tonnes de matériel, l’hélicoptère, le carburant, etc. Le 23 février, la Colicoba se positionne à couple du Vulcao dans le bassin Colbert de Sète et le chargement s’opère. Cinq jours plus tard, le Vulcao fait cap sur Sainte-Hélène avec une escale Dakar pour faire le plein de carburant. Cette escale sera une aventure inhabituelle : Michel a rejoint Étienne à Dakar avant l’arrivée du Vulca et il l’accueille sur le quai où il fait le plein. Mais la visite des autorités douanières se passe mal. Luc Vallon n’a peut-être pas la souplesse nécessaire pour gérer la pression des douaniers qui trouvent des erreurs dans la présentation des documents et qui, sans doute, attendent un « geste » pour les trouver acceptables. Ils repartent furieux et, peu de temps après, raconte Michel, « on nous signifie que le bateau est immobilisé. » Le dossier est remonté dans la hiérarchie. Plus rien n’est discutable ! Un scénario est échafaudé, dans lequel Vulcao est sur place avec un hélicoptère pour préparer un attentat contre les personnalités présentes au somment des chefs d’état africains musulmans… et, Michel Richard, en tant qu’armateur, est assigné à résidence, en attendant de connaître le sort du bateau». Étienne et Michel profitent alors du week-end pour s’échapper vers la Casamance, à bod du cargo mixte qui fait la navette. Il faudra attendre une semaine, une intervention de l’ambassadeur d’Angleterre et le versement d’une somme de quinze mille euros pour que Vulcao puisse repartir vers l’île d’Ascencion, où il doit récupérer le pilote d’hélicoptère accompagné de sa femme et de ses enfants. Sainte-Hélène sera finalement un beau chantier dans une île plus accueillante qu’elle ne l’avait été pour un autre compatriote illustre – Napoléon.

**Une activité nouvelle, les travaux maritimes**

Les travaux réalisés à Sainte-Hélène sont la première étape d’un vaste chantier de sécurisation, lequel ne tarde pas à inclure le prolongement terrestre et maritime du confortement des falaises. Pour CAN, cette extension est l’occasion d’investir un champ d’activités nouvelles et connexes – celui des travaux maritimes et fluviaux. La société y songeait déjà fortement : la croissance par capillarité, le développement dans des métiers proches sont tout à fait dans sa stratégie. La chance pour les entrepreneurs dépend dit-on de leur capacité à savoir saisir les opportunités lorsqu’elles se présentent. En l’occurrence, CAN bénéficie de la mise en vente par Spie Batignolles Sud de son département maritime et fluvial. Avant même d’être assurée de pouvoir emporter le chantier de Sainte-Hélène, la société embauche ainsi l’ancien responsable Thierry Ouch. Charge à cet ingénieur des arts et métiers de donner corps et âme à cette activité en débutant par la gestion du projet d’élargissement du wharf de Sainte-Hélène. Le Vulcao reprend du service sur sa ligne inaugurale. Comme lors de son premier voyage il achemine du matériel - en l’occurrence bétonnières, chargeurs, ciment et sable, une pelle de trente-cinq tonnes. Sur place, les hommes sont confrontés aux contraintes maritimes imposées par l’océan – la houle et le vent dont il faut intégrer le comportement. Dans la foulée de ce chantier, Spie-Batignolles Sud met en vente son matériel fluvial. Can n’hésite pas : sans avoir de réelles perspectives de chiffre d’affaires, l’entreprise poursuit sa stratégie de développement avec la confiance innée qui la caractérise. N’oublions pas l’une des significations de CAN qui rend hommage à son acronyme de Création d’Activités Nouvelles ! La voici propriétaire de pontons, barges et grues flottantes qui lui permettront d’œuvrer sur les fleuves pour construire ou reconstruire les ouvrages maritimes. Très peu de temps après cette acquisition, Can est interrogée par Eiffage Sénégal pour réaliser un appontement sur l’île de Carabane. Est-ce de la prescience ou de la chance ? Un peu des deux sans doute et, pour faire bonne mesure, il faut y ajouter une part de heureux hasard : c’est en passant sur son voilier, en route de Marseille à Casamance que Michel a eu connaissance de la situation locale et a noué des contacts. Ce mode de prospection qui contribuera à d’autres développements est un modèle original de développement commercial. Le théoriser serait hasardeux. Apôtre de l’intervention en milieux d’accès difficile il n’est pas si étonnant que CAN les découvre entre deux bords tirés dans des contrées lointaines.

**L’île de Carabane**

 La route empruntée est la même que celle de Sainte-Hélène : embarquement à Sète du matériel démonté et mis en containers – il s’agit cette fois-ci de grues, de pontons et de matériel de battage et cap sur le Sénégal, par le détroit de Gibraltar. L’île de Carabane est la première des îles de l’embouchure de la rive gauche du fleuve Casamance. La passe est sinueuse et encombrée de bancs de sable. Il y a un tirant d’eau très faible, et on ne peut y accéder qu’à marée haute. Au-delà, s’étend un lacis de bolongs, ces bras de rivière qui subissent les marées. Sur place il n’y a d’autre eau que celle du puits et, pour l’électricité, il faut compter sur des groupes électrogènes. L’île étant peu élevée, les vasières se découvrent à marée basse. Jusqu’en 2002, les bateaux à quille de la ligne Dakar – Ziguinchor y faisaient régulièrement escale. Ils mouillaient à cinq cents mètres, des pirogues prenant alors le relais. Mais, en 2002, le dramatique naufrage du transbordeur Joola qui assurait la liaison mit fin à cette escale. Eiffage a comme mission de réaliser un nouveau point d’accostage. L’équipe de Can, à qui le constructeur français sous-traite la construction, embarque de Ziguinchor en bateau pour rejoindre Carabane. Sur place, le travail consiste à ‘battre[[1]](#footnote-0) cent cinquante pieux et à installer des ducs d’albe pour amarrer les bateaux ; Et c’est dans cet environnement dense, cette mangrove de palétuviers, étouffante, frayée d’étroits chemins où s’enfouissent les crabes violonistes par milliers alors que, plus près des rives, les trilles mélancoliques des courlis répondent aux chants des travailleurs, dans ce lieu bien isolé que le département fluvial et maritime acquiert ses véritables lettres de noblesse. Comme l’explique, Thierry, la conjugaison de Sainte-Hélène et de Carabane légitime le département. Désormais, il peut concourir à des appels d’offre et s’attaquer au marché français.

**Sur les fleuves et rivières de France**

Le développement en France implique de disposer d’un matériel adapté. Fidèle à sa stratégie de « risque calculé », la société acquiert les pontons, pousseurs et chalands nécessaires à la constitution d’un parc. Compte tenu des coûts prohibitifs du transport de matériel, les marchés potentiels sont locaux : de Mirmande, Can peut prétendre rayonner sur le grand sud. Elle y parvient en peu de temps, gagnant dans le cadre des groupements d’entreprises, des marchés à bons de commande et la confiance des trois principaux acteurs– les Voies Navigables de France, la Compagnie Nationale du Rhône et le Grand Port de Marseille. C’est ainsi qu’elle emporte notamment des marchés avec la SPAC d’où sera issu Franck Moreau amené à diriger le département chez CAN. Les travaux sont multiples – confortements de piles de ponts, poses de gabions, fondations de passerelles, anti affouillements : pour ces derniers, qui consistent à encercler les piles de profilés métalliques, remplir de sable et couler une petite dalle de béton, il faut parfois recourir à des plongeurs. Ainsi le département travaille-t-il alors avec la filiale maritime. Mais le véritable développement est technique : au projet initial - battage et du génie civil - la société a ajouté le dragage. Depuis 2013, elle possède des barges à clapets permettant de répondre à de nouvelles demandes. En six ans d’existence, les chantiers n’ont cessé de se multiplier, qu’ils soient très proches comme le quai pour la logistique au Pouzin ou ces deux belles passerelles pour le conseil général de la Drôme, ou lointains, tels ces chantiers réalisés en Guadeloupe et en Guyane.

**Une autre activité nouvelle, Sogetras (Jacky CLAUDET) DANS**

Avec Sogetras, reprise en 2008, Can renforce sa présence en Guadeloupe et complète sur place sa gamme de prestations. Présente dans les travaux de confortement de talus, Sogetras est une entreprise de travaux spéciaux dasn le domaine du génie civil, sur les activités des travaux d’étanchéité de bâtiments, des travaux de renforcement parasismiques mais aussi des travaux maritimes et subaquatiques. Depuis, des synergies se sont créées tant avec l’agence de CAN Guadeloupe sur les travaux liés aux risques rocheux, qu’ avec l’activité travaux maritimes de CAN ou O’Can.

**Des structures et des hommes**

En 2004, quelque peu lassé, Michel Richard a senti l’appel du large, le besoin de prendre du recul, de se consacrer à d’autres projet. Après avoir dynamisé toute sa vie professionnelle les passions successives – de la grimpe, à la course automobile, au parapente ou à la voile – semblaient appelées à prendre le dessus sur le versant travail. Fidèle à ses principes participatifs, Michel a cherché à initier la transmission de l’entreprise aux salariés ? Cela a pris du temps : la transmission d’une entreprise est tout sauf une sinécure. Michel « C’est intellectuellement satisfaisant, mais ce n’est pas le chemin de la facilité. » Toutefois, une première étape a été franchie en 2007, lorsque David et lui ont recruté successivement un trio de nouveaux cadres dirigeants, Dominique Réné (finances), Marc Velu au (commercial) et Régis Tercier (à l’exploitation) avec, pour mission de structurer l’entreprise, afin de préparer sont redéploiement et son développement à l’export, en évitant la répétition des erreurs passées. Après cinq ans de présence au capital, Naxicap a cédé ses parts aux salariés historiques et aux cadres dirigeants qui vont regrouper leurs actions dans le holding H4. Il fallait en effet clarifier et mettre en cohérence, condition indispensable pour que Can puisse récolter les fruits d’un travail en profondeur. Car, le temps s’est soudain accéléré avec même, depuis 2005 un doublement tous les cinq ans du chiffre d’affaires et de l’effectif, assis autant sur la croissance interne que la croissance externe. Des développements très rapides ont porté l’effectif salarié d’une dizaine de personnes vers 1990, à près de trois cents en 2016 ! Il a fallu faire de la place, s’organiser autrement. Ainsi, au milieu des années 2000, l’atelier et le magasin ont déménagé à quelques kilomètres, aux Reys de Saulces[[2]](#footnote-1). Sur un plan organisationnel, un nouvel ERP a été déployé avec Dominique Réné, comme chef d’orchestre et Philippe Chaumier, l’ami des débuts, à ses côtés, un projet baptisé CanOpé… tout un programme pour une évolution culturelle. Finalement, Michel est resté. Les vastes chantiers qui se profilaient l’ont incité à rester à la barre. Le plaisir était revenu. Il est vrai que CAN a franchi un cap avec des missions de très grande ampleur et des extensions multiples.

**La filiale algérienne et ses développements**

En 2006, après quelques travaux effectués au Maroc, Michel Richard pense à l’Algérie. Confrontée à des problèmes de chutes de blocs au centre ville, la DTP de la wilaya d’Oran s’interroge sur  une proposition que lui ont soumise des Italiens pour protéger une route en centre-ville des chutes de rochers de la falaise. C’est la genèse de la création de Can Algérie. La société, dont le siège social est brièvement implanté à Alger, ne tarde pas à se délocaliser à Oran : la majeure partie des travaux réalisés au cours des premières années d’existence se déroule en effet dans la partie occidentale du pays, Oran, Tlemcen… Au cours de cette première période, CAN Algérie œuvre le plus souvent aux côtés de CAN qui pilote les travaux, et l’accent est mis sur la formation de cordistes algériens à la pratique des travaux sur corde.

Plusieurs facteurs concourent alors à induire de profonds changements. L’un d’entre eux procède de la rencontre avec Akli Bouabid, ingénieur géologue ayant travaillé sur de nombreux projets hydrauliques. La relation qui s’instaure entre lui et Marc Velu, arrivé chez Can en 2007 comme directeur commercial et export est constructive et productive. La loi algérienne évoluant, Akli joue le rôle de passeur, et transfère la confiance en ses partenaires Français auprès d’Algériens, en les incitant à investir dans Can Algérie. Alors que sur sa suggestion le siège social de CAN Algérie est relocalisé à Alger, à quelques pas du Ministère des Travaux Publics, le centre de gravité de l’activité se déplace d’est en ouest. En décembre 2014, un glissement de terrain coupe la route touristique reliant Annaba à la plage mythique de Seraïdi  par la CW15. Appelée dans l’urgence, CAN Algérie intervient avec un succès remarqué et, lorsqu’un nouveau glissement de terrain se produit en 2015, l’Etat se tourne vers les cordistes de la société en passant un marché de gré à gré avec Can Algérie. L’affaissement a eu lieu sur la RN9, à proximité du Cap Aokas, une route où CAN Algérie était d’ailleurs intervenue en 2010. Mais cette fois, le nouveau glissement a eu des conséquences dramatiques et mortelles. Sollicitée en urgence par la DTP de Béjaïa, Can Algérie réalise une première en Algérie, avec la pose d’écrans pare-pierres à l’aide d’un hélicoptère.

Tout dans ce contexte – les victimes, l’art des cordistes - est de nature à susciter un intérêt fort de la part des media et des pouvoirs publics. Le wali de Bejaïa monte dans l’hélicoptère pour survoler le chantier et la falaise. Il constate de visu la pose d’écrans pare-pierre par un personnel presqu’exclusivement  algérien ce qui accroît sa satisfaction et entérine la réussite du partenariat dans l’esprit prôné par l’Etat algérien d’algérianisation des entreprises étrangères. Au total, en quelques années de support local de CAN sur le terrain, Can Algérie est devenue une véritable entité, qui ne cesse de monter en compétence grâce aux modules de formations assurés par Formacan et à l’embauche de plusieurs ingénieurs. Pour les principaux donneurs d'ordre, le fait d’avoir affaire à des professionnels locaux est très apprécié. Marc savoure : « Nous avons réussi à transformer une entreprise qui travaillait dans le sillage de CAN en mettant à disposition du personnel, en une entité capable de réaliser seule des travaux importants. »

Dans la foulée, CAN obtient un nouveau chantier, au centre d’Alger, à proximité du Ministère de la Défense nationale, en proposant d’utiliser sa technique de parois clouées pour l’élargissement des voies, une solution élégante et peu coûteuse. Une fois encore les média donnent une grande visibilité au travail réalisé. Le tableau serait presqu’idyllique si CAN ne se trouvait pas confronté aux difficultés de rapatriement de dividendes et de facturation des prestations de services effectuées par le siège. Le développement à l’export n’est pas toujours chose aisée.

Reste que, cette médiatisation des interventions de Can Algérie  n’est pas sans rappeler les débuts de CAN en France lorsque l’on découvrait avec un mélange d’enthousiasme et de fascination les pionniers du métier. Cela ouvre de réelles perspectives et, pourquoi pas la promesse, d’un changement de paradigme : après être intervenue à ses débuts dans des situations d’urgence et sous l’égide de deux commanditaires principaux - les DTP et les DUC - CAN Algérie réussira peut-être à instiller une véritable culture de prévention des risques dans le pays. La société y travaille et ses responsables ont déposé à cet effet un projet sous-tendant la réalisation d’une expertise générale des montagnes du nord de l’Algérie. Sera-t-il concrétisé par les Autorités ?

**CAN AU BRESIL**

Après la Casamance, c’est à nouveau au cours d’une escale dans le cadre de ce tour du monde en voilier, en l’occurrence à Rio que Michel noue des relations avec Civil Master, société spécialisée dans les travaux sur corde dans le bâtiment et la pose de lignes de vie. Grâce à un apport en capital et un transfert de technologies, CAN aide Civil Master, dirigée par son fondateur Jan Felipe Ghelman, à développer son entreprise dans le domaine de la protection contre les risques naturels. L’objectif d’un développement très rapide pour éviter l’essor de la concurrence sera pleinement atteint. En quatre ans, Civil Master passera de cinquante à cinq cents salariés, avec une pointe en 2015 à sept cents au cours de la réalisation du chantier d’Aguas Claras (Minas Gerais) – le plus grand chantier jamais réalisé dans le monde par l’ampleur des travaux et moyens mis en œuvre. Cette aventure a été possible grâce au transfert technologique (forage, pelle araignée, organisation des chantiers) ainsi qu’à la formation du personnel assurée par Formacan et désormais dédoublée au travers d’une structure locale Rio Set Treinamentos.

**La transmission**

Le recul que Michel envisageait dès 2004 prendra véritablement corps avec, en 2014 l’arrivée de Cédric Moscatelli, comme successeur opérationnel. Ce n’est sans doute pas un hasard si le nouveau directeur vient d’un grand groupe de Travaux Publics. Sa venue illustre ce phénomène de bascule qui a accompagné le développement marqué par le passage des guides et spéléologues aux professionnels des métiers du BTP. Mais son profil est également très complémentaire de celui de Michel. D’un côté l’homme des coups de cœur, le fonceur, de l’autre un homme plus rationnel, plus cartésien. Désireux de reprendre un jour une PME, il a découvert CAN un peu par hasard. Comme beaucoup de personnes hors de la profession, il imaginait un métier jeune, toujours accompli par quelques guides effectuant hors saison des à-côtés à la corde. En ce sens, l’existence d’une société telle que CAN a été une surprise, heureuse. Il a été séduit par les valeurs, les hommes, le projet et les perspectives. Dans une entreprise collective, Cédric a pris le temps d’approcher la spécificité du métier de CAN comme tout nouvel entrant : pendant une semaine, il a délaissé la vie administrative pour s’initier à l’évolution sur cordes chez Formacan. Il est entouré d’une équipe structurée pour mener le développement du petit groupe et le développer sur l’axe travaux spéciaux et accès difficiles. La dynamique enclenchée depuis quelques années se poursuit et les territoires de CAN ne cessent de s’étendre. Les défis pour le nouveau venu sont nombreux. Il faut synthétiser les gènes de la société en conjuguant le passé, le présent et l’avenir, revivifier l’innovation à tous les niveaux - de manière à ce que chacun s’approprie une démarche entrepreunariale, qu’une culture commune soit partagée à tous les niveaux entre tous les services et filiales.

En 2016, CAN reprend ainsi Sogedex, une société antillaise spécialisée dans le désamiantage. Cette acquisition permet une nouvelle fois d’étendre le champ d’activité dans le domaine des interventions en milieu d’accès difficile : spécialisée dans le désamiantage, Sogedex intervient en milieu confiné. Les complémentarités avec les savoir-faire du groupe sont nombreuses – travaux en accès difficiles, fortes contraintes en terme de sécurité et de santé – et les synergies avec Sogetras dans la déconstruction de bâtiments sont déjà effectives sur la zone Antilles-Guyane.

Au total, quarante ans après sa création, CAN est devenu un groupe , structuré autour de trois activités principales:

* La sécurité des infrastructures contre les risques naturels
* Les travaux maritimes et fluviaux, et subaquatiques

La sécurisation des infrastructures industrielles

Ces activités se déclinent aussi bien sur les aspects Conception, Travaux et Maintenance que dans le développement et la vente de produits « maison » mais aussi la filière d’excellence pour la formation avec FORMACAN

Acteur global pour accès difficiles – comme il se définit – ce groupe, est devenu le leader dans son domaine.

Après plusieurs cycles difficiles pour la profession, au cours desquelles un certain nombre d’acteurs a jeté l’éponge, Can a réussi à résister, évoluer et se développer.

Selon son fondateur, toujours malicieux, ce qui a changé entre le début et l’âge mûr est le nombre des pattes des moutons : « nous nous intéressons aux moutons à six pattes », confie-t-il.

**Formacan : le chemin de l’excellence**

L’exercice des métiers repose sur une compréhension et une technique irréprochables dans les déplacements sur corde et la manipulation du matériel dans les sites inaccessibles. CAN a œuvré sans relâche pour donner à chacun les outils de cette compréhension et cette technicité, poser les bases des formations, des certifications du métier, etc. Au début des années 2000, une première génération, celle des pionniers, est partie à la retraite. Confrontée à la baisse des compétences, la société a réfléchi à la problématique de la transmission des savoir-faire. C’est la genèse de Formacan, filiale créée en 2006, pour assurer la formation du personnel de Can au plus haut niveau, a été conçue comme une réponse à ces problèmes de transmission. L’initiation des futurs cordistes a lieu dans un bâtiment attenant au potager de CAN[[3]](#footnote-2), et construit dans les années 2000. Après les premiers rudiments qui y sont prodigués, les groupes, encadrés par des formateurs se rendront sur le terrain pour de nouveaux enseignements. Désireuse de tirer l’ensemble de la profession vers le haut, de perpétuer et de consolider les exigences du secteur qui continue de souffrir en France d’une grande hétérogénéité des pratiques, Formacan a renforcé ses moyens techniques et humains ouvert en 2013 ses formations à tout le monde – entreprises du secteur, demandeurs d’emploi, etc. Pour le CQP risques naturels notamment, des formats adaptés ont été conçus, en fonction de la population concernée (**modules complémentaires, forage…. pour ///)**

C’est à ces conditions que Formacan peut jouer un rôle pour tirer la profession vers le haut dans un contexte marqué par une concurrence débridée et ses conséquences sur les prix et la qualité.

Il est à noter que, par ailleurs, Formacan est un des deux organismes de formation en France à préparer à l’Irata, exigé notamment par les sociétés pétrolières. Au cœur du projet de CAN, la passion de transmettre, de progresser et de développer reste intacte. En raison de la nécessité de garantir compétences, technicité et sécurité sur tous les chantiers de l’entreprise, cette transmission traverse les frontières. Formacan est le fer de lance pour former le personnel dont la société a besoin à l’étranger. Active par exemple sur le chantier de la Réunion, Formacan joue un rôle stratégique dans la montée en compétences de la filiale créée en Algérie, formation du personnel au Brésil, etc.

**Être toujours plus ingénieux - les chantiers de l’industrie**

Dans l’industrie comme ailleurs, l’avenir de la société réside dans la capacité à innover et à investir des niches très techniques. La filiale Can Industrie a la responsabilité de multiples chantiers. C’est par exemple elle qui gère ceux des paquebots à voile. Retrouvant chez CAN le monde des équipements et machines qu’il a connus sous l’eau, lors de ses innombrables plongées techniques, l’ancien plongeur Thierry Carrère, a pris la responsabilité de son développement. Au système mis au point du temps de Pascal Rambaud pour descendre au sol les torchères à l’aide de tireforts hydrauliques, CAN substitue, sur un principe similaire, un treuil de halage qui fera par la suite florès dans l’industrie pétrochimique.

**L’innovation dans ls gènes**

Et, lorsqu’il faut répondre à une demande de la société Rampa pour tirer la tuyauterie du pont enjambant le Rhône au Pouzin, CAN doit déployer toute son ingéniosité : les structures sont telles qu’il est impossible de mettre une grue, ni de couper la circulation piétonne, routière et fluviale. Il faut innover, co-fabriquer avec une entreprise d’outillage hydraulique, une poinçonneuse hydraulique spécifique et, en parallèle, concevoir un système pour la véhiculer ; ce sera une nacelle roulant sur le mini trottoir et permettant d’accéder sous le pont.

Dans de telles situations, les gènes de la société montrent qu’ils demeurent vivaces. Cela est essentiel, voire vital, dans un contexte de concurrence décuplée. Comme le remarque Thierry, « être créatifs, réfléchir en amont aux accès les plus appropriés dans des zones difficiles rehaussent l’intérêt du travail ; et le fait de travailler sur tout ouvre l’esprit. Cela donne une liberté de penser et une capacité de réflexion au-delà de ce à quoi peuvent prétendre des entreprises générales. » Le mélange des générations a ici son importance ; aux jeunes parfois plus « formatés » dans l’approche du métier, il est important de transmettre un regard, un savoir-faire, un état d’esprit.

**L’éternel retour**

Une force d’attraction

Marquée par la rencontre entre des personnalités fortes, l’aventure de CAN a été caractérisée par l’incessante autonomisation de nombreux collaborateurs. Compagnons d’un jour, de quelques mois ou années ont souvent fondé leur propre société intervenant dans un champ d’activité similaire ou parfois, connexes. Il serait d’ailleurs amusant et édifiant de lister toutes les sociétés reprises ou créées par des anciens de CAN : peu nombreux sont ceux qui n’ont pas partagé un jour son aventure.

Nécessité, hasard ou destin ? Des parcours se chevauchent, des contacts se renouent et, qu’il s’agisse de collaborations ponctuelles ou de véritables partenariats, nombre de ces anciens reprennent langue d’une manière ou d’une autre avec CAN. Sans doute le lien a-t-il rarement été totalement rompu. Mais d’autres éléments ont pu jouer. Dans le spectre des sociétés intervenant en milieu difficile, CAN a conservé sa singularité. **Le** temps n’a pas altéré sa séduction, son attrait dans la profession, l’élan de ses équipes. Le fait d’être une des principales entreprises françaises est également un avantage. Comme le remarque Cédric, CAN est naturellement sollicitée lorsque des plus petites entités cherchent des repreneurs ou des appuis.

Cette indépendance, son rayonnement, sa dynamique ont concouru au choix de Philippe Mathios, le spéléologue pyrénéen qui était venu travailler deux ans en 1981, avant de poursuivre son propre cheminement. Lorsqu’un major du BTP a voulu reprendre la société familiale pyrénéenne dans laquelle il travaillait, Alain Piquet, le directeur, Philippe et le reste de l’équipe ont opté pour rejoindre CAN et fonder l’agence sud-ouest.

Depuis qu’il a commencé les travaux en accès difficile, le temps a passé et, à l’instar de quelques autres, il est un témoin de cette mutation polymorphe. Les notions de sécurité ont profondément évolué. De facultative, la double corde est devenue obligatoire – parfois, disent toujours certains anciens, les conditions sont discutables. L’approche du métier évolue sans cesse et la mécanisation est développée aussi souvent que possible (foreuses sur manuscopiques, pelles araignées, etc.) D’autres évolutions marquantes ont été caractérisées par la création de nombreuses entreprises risques naturels, de sociétés d’intérim spécialisées et d’un fournisseur de matériel de sécurité Petzl, qui est passé de fournisseur de matériel spéléo à une entreprise mondialement implantée pour la fourniture de matériel de sécurité et d’accessoires.

**S’associer pour réussir**

La systématisation des études géologiques est également un marqueur de la transformation de la profession. Can, qui a beaucoup œuvré via Mecanroc a été précurseur de telles études. En 2015, l’agence du sud-ouest a eu à réaliser un chantier atypique, celui du fort troglodytique de la Roque-Gajeac. Construit à l’intérieur de la falaise, ayant résisté aux assauts de la guerre de cent ans et des guerres de religion, l’ancienne demeure des évêques de Sarlat subit l’érosion des âges. Un morceau du toit de la grotte s’effondre. Répondant en groupement, CAN et ses partenaires emportent le marché de conception et de réalisation. Parmi les entreprises associées, on retrouve justement Mecanroc : depuis les années 1990, les différentes parties s’agrègent différemment. Seul maître à bord, Pascal continue de réaliser des études sur-mesure à la demande, lorsque sa grande invention de ses dernières années, la fameuse Swincar qu’il a conçue chez lui, dans son bout du monde situé à quelques kilomètres de Mirmande, lui laisse quelque liberté.

Un autre « ancien », Michel Caire, a participé également au groupement qui avait répondu pour La Roque-Gageac. Certes, le « spécialiste des blondins» n’a jamais été totalement absent. Via CAN Travaux spéciaux ou à l’intérieur de CAN, il a longtemps vécu les facettes les plus baroques de l’histoire. Entre temps, en 1995, il a fondé sa propre structure VLM. Actrice – parmi d’autres – de l’étonnant Pas dans le vide, cette passerelle transparente qui, au sommet de l’aiguille du Midi à plus de 3.800 mètres surplombe un indescriptible panorama, VLM est une société très technique. La passerelle himalayenne du pont de Rochemaure ou le belvédère de La Caille témoignent de l’ingéniosité d’une équipe innovante, réfléchissant à des produits mariant le sens à l’esthétique. À La Roque-Gageac, VLM a conçu et mis en place les blondins qui, par-delà le village et la Dordogne, approvisionnent et évacuent le chantier. Les activités de CAN et de VLM sont complémentaires. Qui sait, si les deux entreprises ne s’agrégeront pas un jour ; pourvu que Michel Caire, prudent plus pour ses hommes que pour lui, arrête de se casser toujours en mille morceaux !

Ainsi va et vient l’histoire de CAN polarisant des compétences et rassemblant des histoires, fondées sur une vision commune : aller toujours plus loin dans la quête de nouvelles solutions sans renier le plaisir. Sa force d’attraction, CAN la doit également à ses équipes, « Ce sont de belles personnes qui donnent une belle image sur le terrain », a dit un jour Rémi Allier, ingénieur recruté par David Vallée en 2005 et qui pilote maints chantiers. Et cet amour de l’art, ce plaisir d’évoluer en étant à la fois libre mais au service du client, cet équilibre à trouver entre soi-même, la vie, la nature et le travail ont, à revisiter l’histoire de CAN depuis les premiers jours, toujours été inscrits dans le grand livre de l’entreprise.

**Le voyage sans fin**

Début 2015, Cédric est aux manettes de l’opérationnel, Michel restant président du groupe CAN et pilotant dans le même temps une autre embarcation, son voilier avec lequel il compte bien terminer son tour du mondecommencé en 2008, égrené **à** vitesse variable en fonction de l’attraction des pays traversés et des zones visitées (Afrique, Antarctique, Amérique du sud, Pacifique) des alizés parfois contrariants. S’y ajoutent des missions de développement réalisées au cours d’escales où il se fait l’apôtre du métier dont il a été le pionnier. Quand il n’est pas sur son voilier, on le trouve à Mirmande, partagé entre le groupe et le parapente. On le sait, plaisir et travail n’ont jamais été totalement dissociés chez le fondateur de CAN et c’est dans l’impossible rencontre entre les deux, ce balancier étrange qu’il a réussi à construire cette société qui lui ressemblait. Comment mieux rappeler cette alchimie des contraires apparents qu’en évoquant la rencontre avec le président de Civil Master ? Ou mieux la suggérer qu’à travers ce vers de Rimbaud qui pourrait lui aussi dessiner le dessein de CAN : « J’ai vu quelquefois ce que l’homme a cru voir. » Lorsqu’il revient entre deux escales à Mirmande, il retrouve un univers marqué par ce lien indéfectible à la nature et aux hommes. Il y voit des visages connus, de quelques-un (e )s qui ont tant œuvré à ses côtés et sont toujours restés fidèles à la société, à l’image de Catherine ou de Fabienne.

À l’informel d’hier, où chacun possédait une vision globale des chantiers, s’est substitué un certain formalisme, inhérent à la dimension nouvelle prise par le groupe. C’est le challenge auquel est désormais confronté Cédric Moscatelli, trouver le juste équilibre entre la structuration du groupe et la conservation de l’esprit PME et de ses valeurs.

Un de ses principaux enjeux est, comme cela a été dit, de stimuler l’innovation, d’aiguillonner l’inventivité pour être toujours force de proposition, continuer et renouer avec la course en tête dans ce domaine.

**Et demain ?**

Cédric Moscatelli :

« Nous sommes actuellement dans une activité qui arrive à maturité au même titre que les autres métiers des travaux publics. Comme tout le secteur des travaux publics, nous allons vivre une période de diminution des investissements publics et par conséquent une consolidation des acteurs, seuls les plus forts et les plus souples perdureront. D’autre part, l’entrée du digital dans nos métiers va profondément transformer nos activités. De l’inspection par drones ou ROV au développement de capteurs capables de surveiller les ouvrages, l’intervention humaine va se réduire aux opérations les plus complexes. C’est la maitrise conjointe de ces 2 domaines, le digital dans les infrastructures et les interventions complexes qui participera à maintenir notre position de leader.

Dans cette période de mutation à venir, les enjeux consistent également à diversifier ses activités autant par croissance organique que par croissance externe, tout en conservant une certaine cohérence . Il nous faut être le plus résilient possiblepour pouvoir passer les crises inhérentes à notre environnement économique..

Alors que beaucoup d’acteurs ont disparu dans les périodes de crise, CAN, a systématiquement réussi à se réinventer face aux changements des marchés et a toujours su s’adapter. Elle le doit à ses experts, à la cohésion de ses équipes, à son exigence – jamais nous ne dérogeons sur la sécurité – à son innovation qu’il nous faut développer plus encore aujourd’hui. CAN dispose également d’une très grande notoriété. Tout ceci constitue de grandes forces face aux défis qui s’annoncent.

Ces quarante années sont tellement riches d’aventures : j’en découvre tous les jours ; à chaque discussion je m’aperçois que partout où elle passée, la société a été précurseure. C’est cet esprit entrepreneurial qui m’a attiré et fait que j’investis dans le groupe avec la volonté de le faire perdurer. C’est sur ce chemin qu’il faut que nous continuions d’avancer. »

Le monde de CAN est vaste. C’est un immense champ de possibles, de vastes horizons dans lesquels la société a la capacité de se développer et explorer pays et métiers. Au rythme parfois saccadé de la houle, succède celui d’une croisière à laquelle il faut souhaiter tous les meilleurs alizés.

Photos légendées

« En 2009, des terrains occupés par l’ancien propriétaire, un fermier, ont été reconvertis en potager.

Bouchta gardien et jardinier y plante tous les légumes que l’on peut imaginer au gré des saisons. C’est une Amap maison. On s’inscrit le lundi pour récupérer le panier le jeudi et le cuisiner ensuite. Michel s’est intéressé à ce sujet, et, a même investi de son temps dans la permaculture. Des bordures paysagères ornées de fleurs choisies par Bouchta – cornouillers, buddleia, arbre à paillons, weigelia et maintes autres essences - décorent le talus bordant les quelques milliers de mètres carrés cultivés en assolement. En cette belle diversité, CAN affirme son intemporalité, même si ses développements récents, la multiplication des agences et des filiales ont pu, un temps, modifier certains équilibres antérieurs. »

1. Taper sur les pieux pour les enfoncer avec le matériel adapté. [↑](#footnote-ref-0)
2. Il faut dire qu’autrefois, Bernard Combier faisait tout, alors que, dorénavant, le magasin comporte un effectif nombreux et dédié, l’atelier, à côté, tournant avec trois personnes. [↑](#footnote-ref-1)
3. Cf. p [↑](#footnote-ref-2)