



# TROPHÉES de l'entreprise



## PRÉSENTATION DU PROJET

### CATÉGORIE 3 : BLEU, BLANC, VERT

#### ENTREPRISE : LEON VEYRET

Léon Veyret, chaudronnier made in France, spécialiste dans la fabrication de réservoirs de stockage.

Un acteur innovant et un savoir-faire reconnu depuis 1958 !

En plus de ses activités historiques : la chaudronnerie, la confection de ballons d'eau chaude ou d'eau froide et la production de cuve simple et double paroi, Léon Veyret se positionne depuis quelques années sur de nouveaux métiers.

Ainsi, Léon Veyret a lancé plusieurs produits sur le marché comme LV REGUL (collecte et régulation des eaux pluviales) mais aussi LV BOX (transformation de containers en fin de vie en espace de stockage, en pôle d'accueil, ...) ou encore LV RIDER (transformation de cuves en skate-park, passage de route, galerie technique...).

LV REGUL : régulation, stockage et réutilisation des eaux pluviales. Un produit fabriqué en France au bénéfice des Hommes et de l'environnement.

#### PROJET : LV REGUL

**Racontez-nous !**

*Description de votre projet : sa genèse, vos motivations au démarrage, les éléments déclencheurs*

En 2019, le Groupe Sapiens rachète la chaudronnerie Léon Veyret à Romans sur Isère spécialisée dans la production de cuves pétrolières et d'hydrocarbures. En difficulté financière, Patrice Cheval décide de réorienter sa production vers les cuves de collecte et de régulation des eaux pluviales. Avec 80% de taux d'occupation de la planète, l'eau est présente tout autour de nous. Et pour autant, nous nous devons de la préserver tout en régulant parfois le flux ! Prendre soin de cette ressource, la collecter, la recycler, la dépolluer, la réguler, la réinjecter dans le flux naturel, c'est ce à quoi répond l'innovation LV Regul de Léon Veyret. Soucieux de l'environnement et des Hommes, nous souhaitons apporter notre pierre à l'édifice.

**Expliquez-nous !**

*Détaillez-nous votre démarche de projet : comment avez-vous procédé pour mettre en œuvre ce projet ? Avec quels apports en compétences internes ou externes ? Comment avez-vous conduit le changement au sein de vos équipes ? Quelle a été la durée de mise en œuvre ? Quels freins avez-vous (peut-être) rencontrés ?*

L'idée première, lors de la réflexion autour du LV Regul, était de pouvoir gérer l'eau de pluie grâce à un seul produit : la collecter, la réguler et la réutiliser. LV Regul va même plus loin puisque le produit permet de collecter les eaux d'extinction (suite à un incendie) pour éviter que ces eaux polluées soient rejetées sans être traitées. L'idée était aussi de proposer un produit avec une mise en œuvre rapide et sécurisée sur le chantier. La conception du produit s'appuie sur l'expérience historique de nos compagnons (la fabrication de cuves pétrolière) et de l'expérience TP du dirigeant. Cette conception a nécessité un travail important de notre bureau d'étude pour la conception et les calculs de résistance, de pression, de charge... Il a fallu ensuite un travail de méthode pour adapter les outillages de manutention et de peinture,

de fabrication de la bride reliant les éléments entre eux mais aussi pour former nos collaborateurs à cette nouvelle activité. Aujourd'hui, notre produit est breveté (bride et joint EPDM). Il aura au total fallu 1 an de mise en œuvre. Pendant la conception de ce produit, nous avons rencontré des freins techniques (calculs de résistance), des freins psychologiques (accompagnement au changement), des freins commerciaux (l'apport d'un nouveau produit sur un marché qui ne connaissait pas ce type de produit).

## **PLUS-VALUE DU PROJET**

### **Détaillez-nous les changements internes !**

*En quoi ce projet est innovant par rapport aux pratiques ou aux activités habituelles de votre entreprise : pouvez-vous nous expliquer la notion de rupture par rapport à vos pratiques antérieures? Quels sont les changements constatés au sein de l'entreprise ?*

La fabrication du LV Regul a impacté les habitudes et les techniques tant en début (montage) qu'en fin de chaîne (peinture). Nous avons dû adapter notre atelier avec un outillage spécifique. Le montage de la bride est un point particulièrement important pour l'étanchéité mais il était très loin des habitudes et des activités de nos chaudronniers qui travaillaient sur citerne existante. Cette fabrication demande de la précision sur le positionnement de certains équipements (bride, sabot, ...). Il n'y pas que l'atelier qui a dû s'adapter mais aussi le bureau d'étude, le service commercial... Le travail de nos commerciaux a également changé puisque nous sommes passés de clients pétroliers à l'ensemble des clients TP.

### **Détaillez-nous les changements externes !**

*En quoi ce projet est en rupture ou en évolution par rapport à l'environnement de votre entreprise : quel est votre nouveau positionnement marché dans votre environnement concurrentiel ? Quelles sont les évolutions induites au sein de votre marché de référence ? Comment vous positionnez-vous ou vous démarquez-vous par rapport à vos concurrents ?*

Nous avons abandonné notre marché du monde pétrolier pour mettre en place notre nouveau produit : le LV REGUL. Ce produit répond aux problématiques liées à la régulation de l'eau mais à la différence des autres produits similaires, notre produit est étanche. A la différence de ses concurrents Léon Veyret assure la régulation de l'eau et l'étanchéité de son produit mais également une plus grande durée dans le temps puisque nos cuves sont protégées par une peinture qui empêche les courants vagabonds présents dans le sol de percer l'acier.

## **RÉSULTATS ATTENDUS**

Ce produit a permis de réaliser le "switch clientèle" en 12 mois seulement et de repositionner Léon Veyret vers la transition écologique. Cette innovation plait au marché mais aussi à nos collaborateurs qui ressentent l'intérêt de produire le LV Regul et de travailler sur des produits bénéfiques à l'environnement et aux Hommes.

### **Faites-nous rêver !**

*Quelles sont vos prochaines étapes ? Peut-être avez-vous d'autres idées pour l'avenir ?*

L'objectif est de réaliser des produits à plus forte valeur ajoutée avec toujours et encore de l'innovation au bénéfice de l'environnement en dépolluant l'eau dans les cuves et en la réutilisant. Le Groupe Sapiens a fait l'acquisition de la société MITEC à Pierrelattes. MITEC est une société spécialisée dans la fabrication, le montage, l'installation d'équipements chaudronnés

comme la tuyauterie mais également dans l'installation industrielle et la maintenance d'usines (mécaniques, tuyauteries et chaudronneries). L'arrivée de MITEC et de son savoir-faire, associés aux compétences de la société Léon Veyret permettront la maîtrise de la gestion des flux hydrauliques.

Pour aller plus loin :

[https://api.typeform.com/responses/files/6be68022fc1ed786cea41cc3317ecdfab244013a529e7e652719ed1d6c60f011/POSE\\_LV\\_PORTES.png](https://api.typeform.com/responses/files/6be68022fc1ed786cea41cc3317ecdfab244013a529e7e652719ed1d6c60f011/POSE_LV_PORTES.png)

[https://api.typeform.com/responses/files/5bdc9030b2f88107f040406745186fec18c175f18e96066ffd8a30fba16d7c12/IMG\\_20200827\\_162912.jpg](https://api.typeform.com/responses/files/5bdc9030b2f88107f040406745186fec18c175f18e96066ffd8a30fba16d7c12/IMG_20200827_162912.jpg)

[https://api.typeform.com/responses/files/0894ba65cf731778421749105859a60fc6c042b4e7fc4997d8f27c3a19cacfd5/IMG\\_20200617\\_103840.jpg](https://api.typeform.com/responses/files/0894ba65cf731778421749105859a60fc6c042b4e7fc4997d8f27c3a19cacfd5/IMG_20200617_103840.jpg)

<https://www.youtube.com/watch?v=8UEtbpKs5nM>

<https://www.youtube.com/watch?v=0x6-sTImS0w>

## **CONTACT**

Nom(s) du/des dirigeant(s) : Patrice CHEVAL

Nom de la personne en charge du dossier : Bastien RICARD - Chef de projet communication

Téléphone : 04 75 70 20 38

Email générique : [contact@leonveyret.com](mailto:contact@leonveyret.com)

Site Internet : <https://www.leonveyret.com/>

