

Les bornes de BES à l'assaut des villages

Avec son brevet qui limite les coûts d'entretiens des systèmes de sécurisation de zones piétonnes, la PME du Vaucluse séduit de plus en plus de petites communes.

Paul Molga

— Correspondant à Marseille

Depuis l'attentat au camion-bélier de Nice en 2016, le fabricant de bornes escamotables BES reçoit des commandes très inhabituelles, « de villages de quelques centaines d'âmes qui ne figuraient même pas dans nos fichiers de prospects secondaires », s'étonne Jean-Bernard Lafont, président et fondateur de cette société de Maubec, dans le Vaucluse, l'une des dernières encore indépendante.

Récemment, plusieurs bourgades du Luberon ont par exemple passé le pas : Les Taillades, Ménerbes, Bonnieux, Lourmarin, Bédouin... « Elles ont toutes les mêmes motivations : sécuriser leurs animations estivales, protéger les abords d'écoles, valoriser leur patrimoine piétonnier », note-t-il. L'investissement n'est pas neutre pour elles : entre 6.000 et 25.000 euros, hors installation et accessoires digitaux. Mais le dirigeant a un argument imparable pour emporter leur adhésion : un coût de maintenance extrêmement faible comparé aux tarifs du marché. BES (Bornes Escamotables & Systèmes) doit cet avantage à l'innovation qui a présidé sa création en 2011. Jean-Bernard Lafont a alors 49 ans et il vient de passer une vingtaine d'années à vendre des bornes d'accès chez les pionniers du secteur. Le problème, c'est qu'elles sont fragiles : un petit choc suffit à les dérégler quand l'usure ne se charge pas des courroies d'entraînement.

Innovation de rupture

Le commercial vend sa maison et investit la somme dans une innovation qui va tout changer : au lieu de tout ranger dans un fût unique,

il déporte la mécanique dans un caisson indépendant de la borne escamotable et dote l'ensemble d'une chaîne robuste, comme celle qui entraîne les moteurs de motos. « Les concurrents se battaient sur le prix d'équipement. Je suis arrivé avec une approche différente : un produit plus cher, garanti à vie, assorti d'une promesse de coûts d'exploitation réduits », se souvient-il. Son premier client est la métropole de Lyon, qui lui achète dix bornes en 2012, puis 30 et 80 les années suivantes.

Depuis, la plupart des grandes agglomérations se sont laissées convaincre pour protéger l'accès à leurs zones piétonnes : Marseille, Bordeaux, Caen... et de plus en plus de villes moyennes comme Le Cannet, Périgueux, ou Guérande. Au total, l'entreprise compte plus de mille clients, dont beaucoup densifient à présent

La PME s'attend à doubler ses ventes d'ici à 2028, passant de 6 à 12 millions d'euros.

leur maillage. Nîmes s'est par exemple équipée de près de 130 bornes, dotées de lecteurs automatiques de plaques d'immatriculation et de systèmes de commandes sur smartphone. BES propose également un service de maintenance prédictive qui emploie cinq experts sur un effectif de 35 personnes.

Elle commence à vendre à l'étranger, pour 15 % de son activité, aux Pays-Bas, en Belgique, au Portugal, et vise la certification K12/M50 attestant une résistance à un poids lourd de 7,5 tonnes lancé à 80 km/h, pour déborder en Allemagne, en Suisse, en Italie et en Espagne. Jean-Bernard Lafont s'attend à doubler ses ventes d'ici à 2028, passant de 6 à 12 millions d'euros. Il prévoit d'ouvrir son capital pour y parvenir. ■