Ancrage Magazine

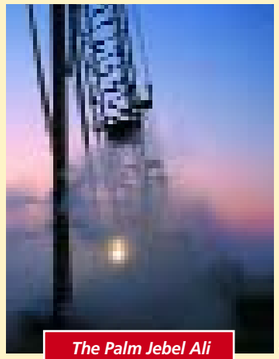
N°22 • Janvier 2008 • ISSN 1283-8004

SOLETANCHE BACHY

The Palm Jebel Ali
Un gigantesque chantier de vibro-compactage à Dubaï

Versailles 2007
Convention de l'Encadrement Supérieur

NUMÉRO SPÉCIAL
10e anniversaire



DR

The Palm Jebel Ali
Un gigantesque chantier de vibro à Dubaï. p. 45

ENTREPRISE

VERSAILLES 2007 — 2
Convention de l'Encadrement Supérieur
2007 "Top Executives" conference

CONVENTION SOLÉTANCHE BACHY — 6
Discours de Xavier Huillard
Speech made by Xavier Huillard

VERSAILLES - PALAIS DES CONGRÈS — 10
Discours de Richard Francioli
Speech made by Richard Francioli

ALLOCUTION DE BIENVENUE DE J-P. LAMOURE — 12
Cérémonie du 10e Anniversaire de Solétanche Bachy
Ceremony of the 10th anniversary of Soletanche Bachy

VERSAILLES - PALAIS DES CONGRÈS — 17
Le Groupe Solétanche Bachy en douze stands

DIRECTION TECHNIQUE — 18
R&D+I : réalisations et perspectives
R&D+I: achievements and ambitions

LE VICTOR 2006 — 20
La sécurité : une tournure d'esprit
Safety: a turn of mind

LE PRIX ANDRÉ FROSSARD — 24
La conception à l'honneur
Design in Pride of Place

CONVENTION 2007 — 27
Prix de l'Innovation Solétanche Bachy 2007
Soletanche Bachy Innovation Prize 2007

Ancrage Magazine

Publication de
SOLÉTANCHE BACHY
6, rue de Watford
92000 Nanterre

Comité de publication
Josiane Vernadat
assistée de
Alain Hourdel

Conception-Réalisation
Newco F & C
Imprimé en France
ISSN 1283-8004

Editorial

2008, une année charnière

Après les chaleureuses manifestations qui ont ponctué, fin 2007, plusieurs anniversaires de notre Groupe, et que relate ce numéro spécial de notre magazine, 2008 se présente comme une année charnière pleine de promesses et de challenges :

• Il s'agit d'abord de poursuivre et surtout de consolider notre croissance et nos performances ; nos atouts sont, entre autres :
- des équipes compétentes, fiables et dévouées, qui ont, en 2007, produit un chiffre d'affaires proche de 1,4 milliard d'euros, en croissance de presque 30 % avec un résultat opérationnel supérieur à 5 % et une belle trésorerie nette,
- un business plan « Cap 2010 » clair, partagé et très bien engagé,
- un carnet de commandes record, proche d'un milliard d'euros, qui nous offre une bonne visibilité pour l'exercice en cours.

Le challenge consiste à naviguer au plus près entre les risques d'une surchauffe encore bien présente et les menaces sérieuses de ralentissement conjoncturel mondial d'ici quelques mois.

• Donc, plus que jamais, le culte du client doit imprégner notre attitude : lorsque, comme encore aujourd'hui, les marchés sont très porteurs, le client paraît plus tolérant, la tension sur nos moyens fournit des excuses, parfois compréhensibles, aux imperfections : gare au retour de flamme, et, dans tous les cas, soyons loyaux, prévenons à l'avance de nos difficultés éventuelles, préservons la confiance par le dialogue humain.

• Un an après l'annonce de notre amarrage à Vinci, et six mois après sa mise en œuvre effective, nous pouvons témoigner du respect scrupuleux par nos nouveaux actionnaires de notre culture, de notre autonomie commerciale, et de la stratégie que nous avions adoptée : nous nous sentons chez nous avec les valeurs et les principes de management promus par Xavier Huillard.

Le challenge est pour nous de mériter ce respect en apportant à Vinci non seulement des résultats, mais aussi des opportunités additionnelles par une bonne coopération avec ses autres branches d'activités.

• La tâche essentielle d'une Direction consistant à préparer l'avenir à moyen terme, nous avons procédé à d'importantes évolutions dans l'organisation de trois de nos zones géographiques majeures : EuroFrance, la Direction des Affaires Internationales et la zone Asie-Pacifique.

• En toute logique, et en plein accord avec nos actionnaires, le moment m'a donc paru tout à fait opportun pour transmettre à Remi Dorval les responsabilités de gestion du groupe, comme Président Directeur Général de Solétanche Bachy, tandis que je me concentrerai sur les synergies avec les autres entités de Vinci et certains dossiers stratégiques, en restant auprès de vous comme Président Directeur Général du holding Solétanche SA.

*
* *

Je vous remercie de tout cœur pour nos succès récents, et j'ai toute confiance, dans ce contexte renouvelé, en votre capacité collective à réussir mieux encore demain : soyez assurés de mon soutien indéfectible, et recevez tous mes vœux de bonheur personnel et professionnel.

JEAN-PIERRE LAMOURE

Editorial

2008 – A Pivotal Year

After the hearty parties, at the end of 2007, which celebrated several anniversaries in our Group, as reported in this special issue of our magazine, 2008 appears as a pivotal year, full of promises and challenges:

•First of all, our growth and our performances must be pursued and furthermore consolidated, based on our strengths which include:
- our skilled, reliable and dedicated teams who, in 2007, achieved a turnover of almost 1.4 billion euros, i.e. close to 30% increase, with an operating profit in excess of 5% and a beautiful net cash position,
- our business plan "Toward 2010", which is clear, shared and ahead of schedule,
- our record backlog of orders, close to one billion euros, which gives us good visibility for the current year.

The challenge consists in plotting a course between the existing overheating risks and the serious threats of global economic environment slowdown, within a few months.

•Therefore, more than ever, a client culture must govern our actions: at a time when, as at present, markets remain very favourable, customers seem more tolerant, our stretched resources give us excuses (sometimes understandable) for imperfections – we must indeed watch out for the boomerang effect. So, in all cases, let us be fair, let us report in advance our possible difficulties, let us preserve trust through human dialogue.

•One year after the announcement of our arrival in the Vinci Group, and six months after its effective implementation, we can testify in favour of our new shareholders' scrupulous respect of our culture, of our commercial autonomy and of the strategy we adopted: we feel at home with the management values and principles promoted by Xavier Huillard.

The challenge is for us to deserve this respect by bringing to Vinci not only results, but also additional opportunities through good cooperation with their other business units.

•Since the main task of management is to prepare the medium term future, we have set in motion important evolutionary changes to the organization of three of our geographical divisions: EuroFrance, International Division (DAI) and Asia-Pacific (SEA).

•Logically, and with the complete agreement of our shareholders, I therefore thought it was the right time for me to transfer to Remi Dorval the Group management responsibilities, as Soletanche Bachy Chairman & Chief Executive Officer, while I will focus on synergies with other Vinci entities and on some strategic affairs, as Chairman & Chief Executive Officer of the holding company Soletanche S.A.

*
* *

A heartfelt thanks to all of you for our recent success. In this renewed environment I have every confidence in your collective ability to succeed even better tomorrow: be sure of my unwavering support and receive my best wishes for your personal and professional happiness.

JEAN-PIERRE LAMOURE

ENTREPRISE

SOLÉTANCHE BACHY — 31
Mécène au château de Versailles
Sponsoring the château de Versailles

EUROFRANCE — 34
Un anniversaire à la barbe à papa
An anniversary with candyfloss

INTERNATIONAL – NOE

LIVERPOOL — 36
Aménagement du King's Waterfront
King's Waterfront development

LONDRES — 39
Inauguration royale de la Gare St Pancras
Royal Opening at St Pancras Station

INTERNATIONAL – ESTASIE

THE EVERRICH PROJECT — 40
Un projet de fondation en conception-construction au Vietnam
The "Design & Build" Foundation Project in Vietnam

INTERNATIONAL – ESPACE

GRUPO RODIO KRONSA — 42
Mise en commun de moyens pour développer des synergies
Pooling of back office resources in order to favour synergies

INTERNATIONAL – DAI — 45
128 000 000 M³ À TRAITER EN VIBRO-COMPACTAGE
Le plus grand chantier de vibro dans l'histoire de Solétanche Bachy et Vibrofoundations Ltd
The largest vibro project in historic of Soletanche Bachy and Vibrofoundations Ltd

VERSAILLES 2007

Convention 2007 de l'Encadrement Supérieur

2007 "Top Executives" conference

PAR STÉPHANE MONLEAU ET JOSIANE V ERNADAT - PHOTOS STÉPHANE OLIVIER

Pour fêter le dixième anniversaire de Solétanche Bachy, une cité historique s'imposait pour accueillir la convention 2007 de l'encadrement supérieur. C'est donc au Palais des Congrès de Versailles que se sont retrouvés les 15 et 16 novembre dernier 230 cadres du Groupe, venus de tous les horizons géographiques.

Nous avons abandonné cette année la traditionnelle Maison de la Chimie et ses sièges spartiates pour un amphithéâtre plus spacieux et mieux adapté. Le programme, réparti sur un jour et demi, a permis des exposés sur l'état de lieux, l'intégration dans VINCI, le Business Plan, les grands secteurs géographiques et leurs histoires vécues, la remise des prix sécurité, de l'innovation et, pour la première fois, du prix André Frossard.

Le premier jour

Jean-Pierre Lamoure a tout d'abord expliqué le choix de VINCI comme meilleure solution pour pérenniser notre capital, puis nous a félicités pour notre beau bilan d'entrée avec l'amélioration de la sécurité, la croissance du chiffre d'affaires sur les différents secteurs de l'international, notre carnet de commandes record, et la nette amélioration de notre rentabilité. Il nous a également annoncé que notre Business Plan était conforté avec l'approbation sans réserve par VINCI des trois axes majeurs :

• axe n°1 : Renforcer nos activités de proximité que sont les petits et moyens chantiers, véritables viviers de talents managériaux ;

• axe n° 2 : Développer les grands projets complexes à dominante souterraine, en entreprise intégrée ;

• axe n° 3 : Accélérer la croissance des filiales techniques spécialisées, et leurs synergies (R&D, géographique) avec le reste du Groupe.

Il a poursuivi son exposé en présentant notre place chez VINCI Construction, et en rappelant les règles de VINCI – fonctionnement très décentralisé, reporting –, et les nombreuses synergies possibles. Son message de conclusion concernait notre avenir et l'impérieuse nécessité de rajeunir notre encadrement.

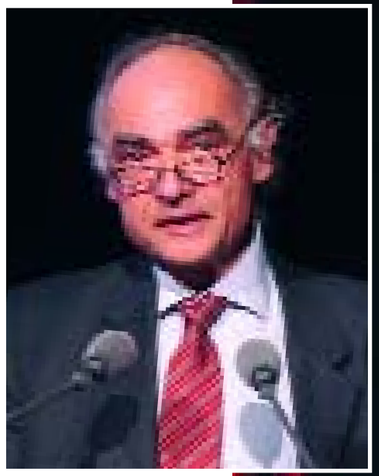
Xavier Huillard, administrateur-directeur général de Vinci et Richard Francioli, Président de VINCI Construction, sont ensuite intervenus : les moments forts de leur discours sont reproduits pages 6 à 11.

Remi Dorval, dans sa traditionnelle présentation de l'état de l'union, a rappelé que globalement 2007 était une année record et a insisté sur la progression importante de notre chiffre d'affaires et de notre rentabilité. Il a ensuite détaillé les enjeux des années à venir :

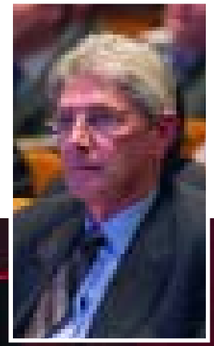
• réaliser notre Business Plan tant dans les chiffres que dans les actions ;

• maîtriser notre croissance en évitant la surchauffe, en gérant nos ressources humaines et notre matériel, en surveillant les risques au moment des prises d'affaires.

Il a conclu son exposé en présentant les grands changements dans notre organisation 2008. Puis Nicolas Mankowski a évoqué le reporting à VINCI et les principales règles financières. Trois zones géographiques (Eurofrance, DAI, et Estasie) ont ensuite fait l'objet d'une présentation générale de leur Business Plan par leur Directeur Géographique soulignant les principaux résultats acquis, les forces et faiblesses et les actions en cours, et d'exposés « histoires vécues » sur les sujets suivants : Monaco, Flamanville, le Trenchmix, Gilboa Dam, Palm Jebel Ali (cf pages 45 à 48), Al Raha Beach, la technique du semi « Top-down », The EverRich Project (cf pages 40 à 41). L'incontournable diaporama des chantiers de Philippe Lefort a permis de faire un rapide tour du monde en images. La traditionnelle remise, en musique, des Victor dont le palmarès est présenté pages 20 à 23, a clos cette première journée.



Remi Dorval a rappelé que globalement 2007 était une année record



Le deuxième jour

Le programme de la journée nous a permis d'achever notre tour du monde des zones géographiques avec NOE et ESPACE, avec en particulier des exposés « histoires vécues » sur Westminster Park Plazza, Liverpool Waterfront, le groupe Rodio-Kronsa et Cimesa. Remi Dorval nous a ensuite présenté le Business Plan avec ses 3 axes de développement évoqués précédemment, et ses >>>

Ci-dessus.
L'orchestre de l'association Note & Bien a interprété le 2e concerto pour piano de Rachmaninov avec Alexandre Bodak, au piano

>>> 9 plans d'actions Groupe:
• 3 plans d'action « Gestion » : ressources humaines, prévention des risques, rentabilité,
• 4 plans d'action « Projets » : parkings, assainissement, transport souterrain, ports,
• 2 plans d'action « Technique » : technologies de base, R&D.
En clôture de matinée et après une vibrante évocation d'André Frossard par Alain Marchand, le 1er prix André Frossard a été remis en présence de Mme Frossard.

L'après-midi a vu la présentation du Business Plan Développement avec en particulier des exposés de CSM Bessac, Sol Data et SB Tunnels, puis la présentation de la Direction Technique et de la R&D avec un exposé sur le nouveau logiciel d'injections. L'après-midi s'est clos avec les prix de l'Innovation, qui cette année encore, ont récompensé de nombreux projets dans le monde entier. Ces rencontres ont de nouveau été un succès.

Page de gauche et ci-dessus.
La galerie des Batailles avant l'arrivée des invités

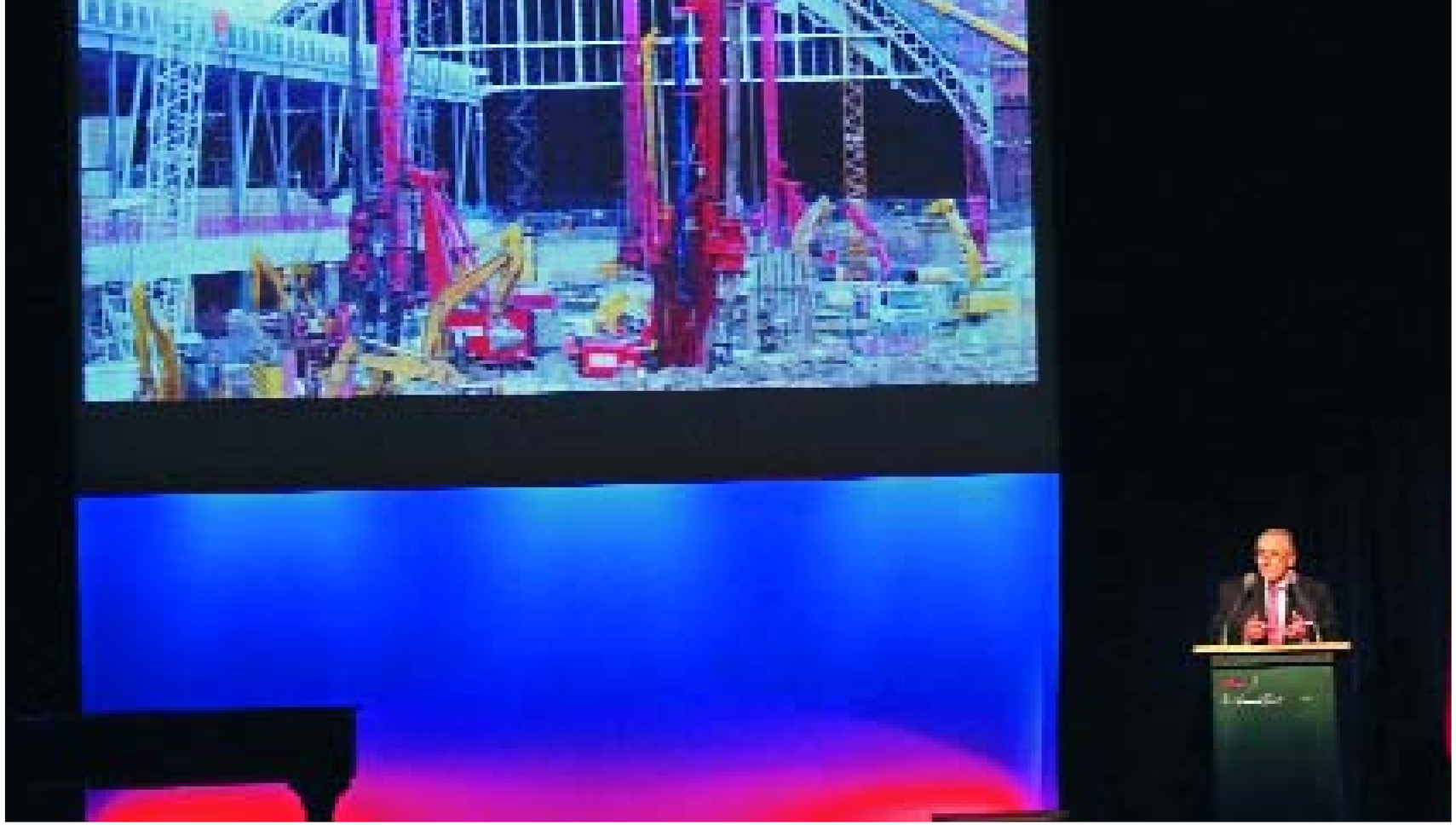
Elles se sont prolongées le vendredi soir avec la célébration du 10e anniversaire de Solétanche Bachy à laquelle nous avions invité les clients, partenaires et banquiers qui nous accompagnent depuis de nombreuses années.
Après l'allocution de bienvenue de Jean-Pierre Lamoure (voir p.12), le film retraçant l'histoire de notre Groupe a été particulièrement applaudi, tout comme le concert de l'orchestre de l'association Note et Bien qui a interprété le 2e concerto pour piano de Rachmaninov avec Alexandre Bodak, au piano.

La soirée s'est ensuite prolongée au château de Versailles avec la visite des Grands Appartements, de la galerie des Glaces et la présentation des travaux de restauration des statues du parc du Château « La Terre » et « L'Eau » engagés dans le cadre d'un mécénat Solétanche Bachy. Un cocktail dînatoire dans la galerie des Batailles a clôturé nos journées anniversaire. ■

A historic city seemed necessary to celebrate the 10th anniversary of Solétanche Bachy and to host the 2007 "Top Executives" convention. Accordingly, 230 members of the Group's Management team from all points on the globe met at the Versailles Palais des Congrès on the 15th and 16th November.
This year we abandoned our traditional haunt, the Maison de la Chimie with its Spartan seats, for a more spacious and appropriate amphitheatre.
The day and a half-long program included the presentation of the State of the Union, the merge into Vinci, the Business Plan, the major geographic sectors and their case stories, the awarding of the safety and innovation prizes and – for the first time – the André Frossard prize.

Day 1
First, the President explained that the choice of Vinci was the best solution for ensuring the long term stability of our shareholding, and congratulated us for our outstanding track record, with improvements in safety, growth in turnover in the various international sectors, our record order book, and the solid improvement of our profitability. He also announced that we have full support of Vinci for our Business Plan for the three main priorities:
- priority n°1: strengthen our local bases represented by small and medium-sized projects, real hotbeds of managerial talent;
- priority n° 2: develop large and complex projects with major underground content, as main contractor;
- priority n° 3: boost the growth of the high tech subsidiaries and their synergies (R&D, geographic) with the rest of the Group.
He continued his presentation by explaining our place within Vinci Construction and reminding us of Vinci's rules – totally decentralized Business Model, appropriate reporting – and the numerous possible synergies. His concluding message concerned our future and the absolute need for rejuvenating our organization chart.
Xavier Huillard, Director & Chief Executive Officer of Vinci and Richard Francioli, Chairman of Vinci Construction, spoke next: the high points of their speeches are included on pages 6 to 11.
Remi Dorval, in his traditional presentation of the state of the union, reminded us that, overall, 2007 had been a record year and stressed the substantial increase in our turnover and our profitability. He then detailed the challenges facing us during the years ahead:
- carrying out our Business Plan in terms of both figures and actions;
- controlling our growth by avoiding overheating, by managing our human resources and our equipment, keeping an eye on risks when signing new deals.
He ended his presentation by mentioning the major changes to our 2008 organization.
Then Nicolas Mankowski spoke of reporting to Vinci and the main financial rules.
There were then general presentations of the geographic zones (EuroFrance, DAI, and EstAsie) and their Business Plans by their Geographic Directors, highlighting the main results achieved, the strengths and weaknesses and the actions in progress, and "case stories" presentations on the following subjects: Monaco, Flamanville, Trenchmix, Gilboa Dam, Palm Jebel Ali, Al Raha Beach, the semi "Top-down" concept, The Everrich Project.
Philippe Lefort's remarkable overview of sites show gave us a quick world tour in pictures.
The traditional presentation, to music, of the Victor awards, reported on pages 20 to 23 ended this first day.

Day 2
On the second day we completed our world tour of geographical areas with NOE and ESPACE, and particularly presentations of "case stories": Westminster Park Plaza, Liverpool Waterfront, the Grupo Rodio-Kronsa and Cimesa.
Remi Dorval then presented the Business Plan with its 3 main development priorities mentioned above, and its 9 Group action plans:
- 3 "Management" action plans: human resources, risk control, profitability,
- 4 "Project" action plans: car parks, water industry infrastructures, urban transport links, port infrastructures,
- 2 "Technique" action plans: core technology, Research Development and Innovation.
To end of the morning and after a vibrant evocation of André Frossard by Alain Marchand, the 1st André Frossard prize was awarded in the presence of Mrs. Frossard (see pages 24 to 26).
The afternoon included a presentation on the Development Business Plan with the reports of CSM Bessac, Sol Data and SB Tunnels, and then the presentation of the Technical Direction and R & D and details of the new grouting softwares.
The afternoon ended with the Innovation prizes, which again this year recognized many projects from all over the world.
The meeting was a success.
It continued on Friday evening with the celebration of the 10th anniversary of Soletanche Bachy to which we had invited clients, business partners and bankers who have been working with us for many years.
After the welcoming address by Jean-Pierre Lamoure, (cf p 12) a film retracing the history of our Group was warmly applauded as was the concert given by the orchestra of the Note et Bien association which played Rachmaninov's 2nd piano concerto, featuring the pianist Alexandre Bodak.
The soirée then continued at the château de Versailles with the visit of the State Apartments, the Hall of Mirrors and a presentation of the restoration works of the statues located in the gardens of the Château "The Earth" and "The Water" undertaken thanks to a Soletanche Bachy's sponsorship program. A buffet dinner in the Hall of Battles closed our anniversary celebration.



CONVENTION SOLÉTANCHE BACHY

Discours de Xavier Huillard,
administrateur-directeur général de VINCI

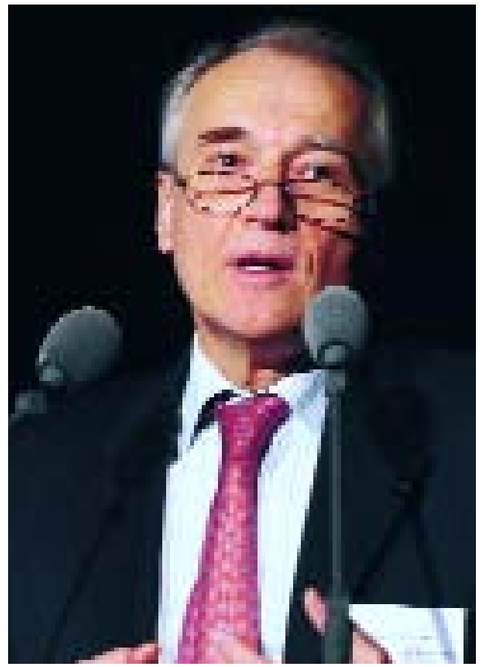
Speech made by Xavier Huillard, Director and Chief Executive Officer of VINCI

PHOTOS : STÉPHANE OLIVIER

Bonjour à tous et merci Jean-Pierre de nous donner à Richard et moi-même cette opportunité de rencontre avec les cadres supérieurs de Solétanche Bachy.
Enfin, vous êtes là, nous sommes ensemble.
- Nos routes n'ont jamais été très éloignées l'une de l'autre,
- Nos fiançailles ont duré longtemps,
- Nous vous connaissons au travers de vos grands patrons, de vos chiffres, de vos projets,
- Nous commençons à mieux connaître vos responsables locaux, vos fonds de commerce, vos prouesses commerciales et techniques.
Mais le fait de vous voir si nombreux, si cohérents, si puissants, si déterminés... nous conforte encore un peu davantage dans la conviction d'il y a un an :

A savoir que nous étions bien faits pour vivre sous le même toit, dans la même maison.

1. Cette maison VINCI, elle a été bâtie il y a plus d'un siècle sur une idée simple qui est la complémentarité entre nos grands métiers de Concession-Construction-Routes-Electricité.
• Complémentaires sur le plan économique : nos métiers vont du temps très court de VINCI Energies au temps très long des concessions, et c'est cette granulométrie continue dans le temps qui nous donne de la résistance, de la compacité et qui nous permet de traverser les turbulences ;
• Complémentaires sur le plan opérationnel : nos réseaux de constructeurs (au sens large) identifient et environnent des projets qui sont étudiés financièrement et juridiquement par VINCI Concessions, puis réalisés par les constructeurs ;
• Complémentaires enfin sur le plan financier : nos divisions Construction consomment très peu de capitaux et génèrent du cash que nous investissons dans le temps long des concessions.
Cette idée, elle est toujours très puissante, c'est elle qui nous a permis de faire hier Cofiroute, le Stade de France, le Pont du Tage, le Pont de Rion, les Aéroports du Cambodge et aujourd'hui la A86 / la A19, les autoroutes grecques, le Coentunnel, une autoroute en Allemagne et un grand nombre de PPP en France, en UK, en Allemagne et ailleurs.



Cela c'est notre Business Model.

Vous le voyez, il est simple, il est cohérent, il est constant et, la bonne nouvelle, c'est qu'il n'a jamais été aussi pertinent.

2. Cette Maison, elle a ses règles d'organisation et de vie commune, c'est notre Modèle de Management. Ce modèle, il repose sur quelques principes simples que vous partagez et je souhaite m'attarder sur quatre d'entre eux :
• Le 1er principe c'est que nous misons sur l'intelligence, l'intelligence de tous nos collaborateurs et surtout ceux qui sont au plus proche du terrain, à la production ou au contact du client. Ce sont eux nos héros, ce sont eux qui savent ce qu'il faut faire pour produire mieux, pour servir mieux, pour déve- >>>

Abstracts from the speech made by Xavier Huillard
Our Management Model is based on 4 principles:

• The 1st principle is that we rely on intelligence, the intelligence of all our employees and above all, of those who are the closest to the field, in production or client contact situations. They are our heroes. They are the ones who know what has to be done to produce better, to serve better, to develop better. We need to ask them for their opinions and their ideas. We need to train them. We need to respect them and value their work and their achievements.

• The 2nd principle is that we rely on each and everyone's ability to work unsupervised and to demonstrate responsible attitudes. There is no such thing as having only thinkers at head office and doers in the field; there is a host of BU's, of independent and responsible teams to whom we must unambiguously allocate a territory, an assignment, rules of the game and targets and who will then be given sufficient freedom to express their talents and thus release their entrepreneurial energy.

• The 3rd principle is transparency and its corollary which is the right to make a mistake. Everybody can get it wrong and make mistakes (preferably not the same mistake twice!). On the other hand, trying to cover up mistakes is a mortal sin.

• The 4th principle is openness and a generous nature towards the other inhabitants of the VINCI Firm. Enduring success can only be achieved collectively and the group's future will involve more synergies and networking in order to develop the Business, to disseminate best practices and to benefit from scaling laws generated by a major group.

...

5. When we came to an agreement with Jean-Pierre, I realised that we were setting the seal on an intelligent operation, one that would create value and become a source of adventures and development for our employees.
Since then, I have come to know Soletanche Bachy better:
• The exceptional quality and complementary nature of the duo at the top. Thank you, Remi, for your commitment, your flexibility, the depth of your vision and your immense sense of the collective and of the collective interests;
• The Management Board's dream team which has, over the past decade, carried out work and travelled on an impressive journey;
• And then the wonderful regional and site bosses we met in France, the UK, Singapore and elsewhere.

I am now convinced that, beyond the strategic coherence of our project, there exists – and this is the most important aspect – perfect cultural coherence between our two companies.
And so we are delighted to welcome you to VINCI and, together with you, we believe ourselves to be even stronger and more capable of winning.

>>> lopper mieux. Il faut leur demander leurs avis et leurs idées, il faut les former, il faut les respecter et respecter leur travail, leurs œuvres.
• Le 2ème principe c'est que nous misons sur la capacité d'autonomie et de responsabilité de chacun. Il n'y a pas les penseurs dans les sièges et les exécutants sur le terrain ; il y a une multitude de BUs, d'équipes autonomes et responsables à qui nous devons clairement attribuer un territoire, une mission, des règles du jeu et des objectifs et qui ont ensuite une liberté suffisante pour exprimer leurs talents, pour libérer leur énergie entrepreneuriale ;
• Le 3ème principe c'est la transparence et son corollaire qui est le droit à l'erreur. Chacun peut se tromper et faire des erreurs (si possible pas 2 fois la même !) mais en revanche la dissimulation est un péché mortel.
• Le 4ème principe c'est l'ouverture et la générosité à l'égard des autres habitants de la Maison VINCI. Le succès dans la durée ne peut être que collectif et le futur du groupe passe par plus de synergies et de fonctionnement en réseau, pour développer le Business, pour diffuser les meilleures pratiques et profiter des effets d'échelle d'un grand groupe.

3. Alors, qu'est-ce qu'on veut faire avec tout cela ? Tout simplement tirer profit de l'extraordinaire dynamisme de nos marchés au niveau mondial mais également du très puissant vent en faveur des concessions et des PPP pour croître, dans nos 4 métiers sans exclusive. Nous avions, en septembre 2006, élaboré un plan 2006-2009, il est pulvérisé. Nous avions prévu de faire 30 milliards d'Euros à fin 2009 et, en partie grâce à vous, nous allons légèrement dépasser ce chiffre dès cette année.

4. Dans cette stratégie, vous avez totalement votre place :
• Parce que nous voulons nous développer dans les métiers les plus techniques ;
• Parce que si on n'a pas inventé grand-chose depuis le béton précontraint, les innovations se font de plus en plus dans le sol et le sous-sol ;
• Parce que vous nous renforcez très largement sur la présence géographique et cela c'est très important parce que si l'Europe nourrit aujourd'hui largement notre croissance, il ne faut pas injurier l'avenir ;
• Nous n'avons pas fait ce deal pour vous brider, nous savons qu'il faut laisser s'exprimer votre énergie entrepreneuriale, respecter totalement votre autonomie commerciale (en particulier à l'égard des grands concurrents), respecter votre plan de développement récemment élaboré et rappelé il y a quelques minutes par Jean-Pierre.

5. Lorsque nous nous sommes mis d'accord avec Jean-Pierre, je savais que nous scellions une opération intelligente, créatrice de valeur et source d'aventures et d'épanouissement pour nos collaborateurs. Depuis, j'ai commencé à mieux connaître Solétanche Bachy :
• L'exceptionnelle qualité et complémentarité du tandem de tête. Merci Remi de ton engagement, ta souplesse, ta hauteur de vue et ton grand sens du collectif et de l'intérêt collectif ;
• La dream team du Comité de Direction qui a fait depuis 10 ans un travail et un parcours impressionnant ;
• Et puis les magnifiques patrons de zone et de chantier rencontrés en France, en UK, à Singapour et ailleurs.

Et je suis certain maintenant qu'au-delà de la cohérence stratégique de notre projet, il y a, et c'est cela le plus important, une parfaite cohérence culturelle entre nos 2 maisons.
Voilà, nous sommes fiers de vous accueillir chez VINCI, nous nous sentons encore plus forts et plus conquérants avec vous.
VINCI est clair dans ses vocations de Construction et de Concession.
VINCI a les moyens de ses ambitions et va continuer à croître.
VINCI est un très grand groupe mais un groupe simple dans son fonctionnement et profondément respectueux de l'humain.
Nous allons, je vous le garantis, ensemble, écrire de nouvelles belles pages de la trace des Bâtisseurs. ■

Versailles Palais des Congrès

Discours de Richard Francioli, Président de VINCI Construction

Speech made by Richard Francioli, chairman of VINCI Construction

PHOTOS : STÉPHANE OLIVIER

Je ferai court, puisque, comme d'habitude, Xavier a dit l'essentiel, et je me contenterai donc de vous livrer mes premières impressions sur notre début de vie commune. Autant vous le dire tout de suite, après quelques mois de vie commune, donc, chez VINCI Construction, on est particulièrement heureux de notre nouvelle entreprise, Solétanche Bachy.
J'espère que vous partagez nos sentiments, après, j'imagine, une légitime période d'interrogation, alors qu'un événement majeur, le changement d'actionnariat, intervenait dans le destin de votre société. Ce n'était toutefois pas l'inconnu total, puisque nos entreprises se connaissent bien et que VINCI était déjà présent, et de longue date, au capital de votre société.
Vous auriez pu néanmoins nourrir quelque appréhension quant à l'intégration de Solétanche Bachy au sein de VINCI. Vous constatez, je pense, au quotidien, que les choses se déroulent telles que nous vous les avons présentées :
- votre stratégie, que nous avions validée, est respectée,
- votre autonomie commerciale est préservée.
Je constate avec bonheur que la transparence, qui est la nécessaire contrepartie de l'autonomie au sein du groupe, est de mise dans nos relations. Si je devais qualifier ces relations d'un mot, je parlerais de confiance. Ce dernier point est particulièrement important au regard de l'organisation de VINCI Construction qui en découle. Car VINCI Construction est une holding qui consolide les activités des entreprises de construction du groupe VINCI. Il n'y a que 6 salariés chez VINCI Construction holding (dont 2 secrétaires). Si cette holding a été voulue très légère et dotée de très peu de moyens, c'est parce que notre conviction est que les ressources doivent être allouées aux entreprises qui sont ses forces vives, au plus près du terrain, au service des entrepreneurs que vous êtes. L'autonomie, la responsabilité de vos entreprises, vous les avez, et comme tous les responsables des quelques centaines de « Business Units » qui constituent les divisions de VINCI Construction, vous les aurez aussi longtemps que la confiance qui les fonde existera. C'est là le principal capital dont nous disposons et qu'il nous appartient d'entretenir dans le dialogue et la transparence. Mais ce que je dis là ne doit pas vous surprendre, parce que ces principes, vous n'avez pas attendu d'intégrer VINCI pour les faire vôtres. Nos cultures sont semblables, et j'oserai dire que nos hommes sont de la même trempe.
A l'occasion de diverses réunions de travail, de comités des risques, de visites de chantiers, je me suis surpris plus d'une fois à me trouver très vite à l'aise avec mes interlocuteurs que je voyais pourtant pour la première fois. C'est tout simplement parce que lorsque vous présentez vos projets, vos chantiers, vos techniques, vous exprimez la passion, qui vous anime, cette même passion d'entreprendre que partagent les collaborateurs de VINCI.

Si je m'y sens à l'aise, c'est parce que ce monde est mon quotidien et qu'on le partage. Au sein de VINCI Construction donc, les entreprises sont autonomes, et Solétanche Bachy ne fera pas exception à la règle. Elles sont autonomes mais pas indépendantes. C'est-à-dire qu'elles s'inscrivent dans un ensemble plus vaste, qui est fort de chacune de ses composantes, lesquelles se trouvent elles-mêmes renforcées de leur appartenance au groupe. D'une certaine façon, mon rôle est de veiller à la cohérence, à la cohésion de l'ensemble, en faisant respecter des principes, des règles de vie commune, que l'on définit ensemble. Le code de bonne conduite relève tout simplement du bon sens. Il s'agit de veiller à ce que les relations entre nos entreprises, là où elles peuvent générer du frottement, soient positives pour l'ensemble, et que l'intérêt particulier ne l'emporte pas sur le bien commun. Et en matière de frottements, les spécialistes du sol que vous êtes savent distinguer le positif du négatif ! Ceci ne veut pas dire que sur un marché donné, dans une zone du monde donnée, nos entreprises ne seront jamais concurrentes. Cela signifie que les feux du développement des uns et des autres doivent être prioritairement poussés là où des synergies et des partenariats créateurs de valeurs sont possibles, plutôt que là où ils seront conflictuels et destructeurs. Notre faculté à nous développer est limitée, non pas par le marché, mais par notre propre capacité à faire, par la pénurie de ressources de production et managériales. Il nous appartient de les orienter vers les zones de synergies pour développer l'ensemble au bénéfice de tous.

Comme je vous l'avais annoncé, il n'y a rien là de révolutionnaire, il s'agit simplement de bon sens qui, comme chacun le sait, est la chose du monde la mieux partagée. Et je ne doute pas que ces principes, qui sont à peaufiner au cas d'espèce, ces règles de vie, vous les partagerez sans contrainte. Voilà, j'arrive au terme de ma petite causerie pour redevenir l'auditeur gourmand et avide de vous entendre nous parler de vos activités, de vos savoir-faire, qui sont l'essentiel des ingrédients de la réussite, de la belle histoire de Solétanche Bachy que nous sommes vraiment très heureux et fiers d'accompagner dorénavant.
Je vous remercie pour votre accueil et votre attention. ■

Abstracts from the speech

I think that, on a day-to-day basis, you will have seen matters progress much as we led you to believe:
- your strategy, validated by us, has been respected,
- you have retained your commercial independence.
I am pleased to note that the transparency that is the compulsory contingent consideration in exchange for independence within the group, features strongly in our relationship If I had to use just one word to describe that relationship, it would be "trust". This last point is particularly important with regard to the organisation of VINCI Construction which is born of trust. Because VINCI Construction is a holding company that consolidates the activities of construction companies that form part of the VINCI group, VINCI Construction holding only has 6 paid employees (including 2 secretaries). If we have deliberately made this an extremely light holding company with very few resources, it is because we are convinced that the resources must be allocated to businesses that are its life blood, those that are the closest to the field, at the service of you, the entrepreneurs. The autonomy and responsibility of your companies, this you have and, like all the managers of the several hundreds of "Business Units" that make up the different divisions of VINCI Construction, you will continue to enjoy them for as long as the trust that forms their foundations continues to exist.
That is our main capital and one that we must preserve through dialogue and transparency. However, these words should not come as any surprise to you because you did not wait to become part of VINCI before making these qualities your very own. We have similar cultures and I would even venture to say that our men come from the same mould.
...
We need to ensure that, where they could create friction, the relationships between our two companies must remain positive overall and that individual interests must not be placed above the common good. And when it comes to friction, the ground specialists that you are certainly know how to differentiate between positive and negative!
This does not mean that on a given market, in a given area of the world, our companies will never compete against each other.This means that it is a priority that the drive for development inherent to each of us should be directed to where synergies and partnerships can create values rather than to where they could cause conflict and destruction.

Cérémonie du 10e anniversaire de Solétanche Bachy

Welcoming speech made by Jean-Pierre Lamoure

Ceremony of the 10th anniversary of Soletanche Bachy

PHOTOS : STÉPHANE OLIVIER

Mes chers amis,
Merci, merci, merci 1000 fois d'être venus si nombreux, malgré la distance, malgré aussi les obstacles créés par cette grève des transports publics.
Nous sommes très touchés de vos efforts pour être avec nous ce soir. And, while our international friends who are not fluent in French are still coping with their headphones, I'd like to thank them very very much for their presence here tonight, especially those who came from very far away, from Japan, from Korea, China, Singapore, Vietnam, the Middle East, South Africa, America, Chile, Argentina, Colombia, Mexico, Spain and Portugal, … a number of countries so great, … a number of countries so great that I could not mention all of them …, Central and Eastern Europe: Russia, Ukraine, Poland, Czech Republic, Hungary, Slovakia, etc. even, even … from Great Britain!!

Nous allons essayer de ne pas trop nous prendre au sérieux pour cette cérémonie. D'ailleurs, ceux qui vivent en entreprise savent que se prendre au sérieux est le début de la catastrophe !
Nous sommes donc réunis pour une fête familiale, et, dans les familles, lorsqu'on se rassemble à plusieurs générations, comme c'est le cas ici ce soir, il arrive parfois qu'on se fasse une projection privée de cinéma.
Un petit film valant mieux qu'un long discours, c'est ce à quoi je vous convie maintenant sans attendre !
[Film]
J'ai dit tout à l'heure que nous n'allions pas nous prendre au sérieux. Le problème, c'est que, dans ce genre de cérémonies, il y a un rite : c'est le laïus du Président. Comment ne pas vous ennuyer ? On a aussi coutume de dire qu'un discours, ou un orateur, est d'autant meilleur qu'il s'exprime sans notes.
Mais, lorsqu'on a la chance d'avoir derrière soi un piano Steinway de concert, ne trouvez-vous pas que ce serait dommage de vous accueillir sans notes ?
Or, il ne vous a pas échappé, en regardant le film, que ce soir nous fêtions non seulement le 10e anniversaire de Solétanche Bachy, mais aussi le 60e de Solétanche et le 80e de Bachy : alors je vous propose d'entonner un « Happy Birthday to you » en chœur, et je vais vous donner le « la ».
[Les cadres supérieurs de Solétanche Bachy entraînent l'auditoire accompagnés par le piano].
Voilà : c'est ça le risque de l'entrepreneur. L'entrepreneur, c'est quelqu'un qui se réveille le matin, du bon pied, en ayant fait un rêve : *« Je vais jouer sur un Steinway de concert devant tous mes amis »*. Il s'ouvre de ce rêve auprès de son entourage proche, lequel lui répond par un regard oblique qui signifie *« Qu'est-ce qui lui arrive ? Il est malade, et il va se planter ! »* Mais l'entrepreneur est quelqu'un d'obstiné, il se dit : *« J'en ai quand même bien envie, je sais que c'est risqué, comment vais-je m'y prendre ? »* Et alors, il a un acte de foi : il va faire confiance à un entourage plus large, il se jette à l'eau… et voilà !
Maintenant que nous vous avons accueillis sans notes, puis avec des notes musicales, permettez-moi de poursuivre avec quelques notes écrites !
Je vais donc prolonger, au nom de mes collègues ici présents, les remerciements amorcés tout à l'heure par les dernières phrases du film.

Je ne personnaliserai pas, car il serait injuste de ne pas tous vous citer ; mais je vais m'efforcer, comme disait le poète, à ce que *« chacun en ait sa part et tous l'aient tout entier »*.

Je voudrais tout d'abord rendre hommage à nos hommes et femmes de chantier qui sont excellemment représentés ici ce soir par quelques brillants ingénieurs de projets, mais, à vrai dire, pas tout à fait en proportion de nos effectifs de chantier, >>>

Dear friends,
Thank you very very much for attending in such great numbers, in spite of distance and in spite of obstacles raised by the current public transportation strike.
We are extremely touched by your efforts to be with us this evening. And, while our international friends who are not fluent in French are still coping with their headphones, I'd like to warmly thank them for their presence here tonight, especially those who came from far away - from Japan, Korea, China, Singapore, Vietnam, the Middle East, South Africa, America, Chile, Argentina, Colombia, Mexico, Spain and Portugal, … a number of countries so large that I cannot mention all of them …, Central and Eastern Europe: Russia, Ukraine, Poland, Czech Republic, Hungary, Slovakia, etc., and even … from Great Britain !!
In this ceremony we will try not to take ourselves too seriously. In fact, those of us who live a company life know that taking oneself seriously is the beginning of catastrophy !
So we are together for a family celebration, and in families, when several generations get together, as it is the case here this evening, we sometimes watch a family film.
And since a short film is much better than a long speech, this is what I propose to show you straight away.
[Film]
Earlier, I said that we would not take ourselves seriously. The problem is that in this type of event, there is a ritual which is the President's speech. How not to bore you ? People say that a speech is particularly good if the speaker talks without notes. But when we are lucky enough to have a Steinway Imperial piano with us, don't you think that it would be a pity to welcome you without notes ?
When you watched the film, you noticed that this evening we celebrate not only the 10th anniversary of Soletanche Bachy, but also the 60th anniversary of Soletanche and the 80th anniversary of Bachy : so I propose that we all sing together "Happy Birthday To You", and I'm going to give you the "A".
[Soletanche Bachy senior executives conduct the audience, accompanied on the piano].
This is what the entrepreneur's risk is about. The entrepreneur is someone who, in the morning, gets out of bed on the right side, having had a dream : *"I'm going to play on a Steinway Imperial in front of all my friends."* He tells his family and close collaborators and they answer with a sideways glance meaning *"What's happening to him ? He is mad and he will fail !"*. But the entrepreneur is stubborn, so >>>

>>> he thinks *"I'd really like to try, I know it is risky, how shall I handle it ?"* And then he has an act of faith : he is going to trust a broader range of colleagues, he jumps into the water … and that's it !
Now that we have welcomed you without notes, then with musical notes, let me continue with a few written notes.
On behalf of my colleagues who are present here, I would like to extend the thanks given in the last sentences of the film.
I will not mention any names, as it would be unfair not to name all of you, but I'm going to try and make sure that *"each one gets his share and all have the whole"*, as a French poet said....

First of all, I would like to pay tribute to our site men and women, who are extremely well represented here this evening by some brilliant project engineers, but actually, they are not quite in proportion to the number of site employees, who account for above 80 % of our headcount. However let me reassure you that we duly celebrated these Anniversaries together with them last month.
When we were still a medium size company, we often visited the site workers, we shared a meal at the site, and we even sometimes had a barbecue together. Then, with the staff's pressure in favour of expansion, with the top executives' ambition to conquer (the famous "external growth"), as well as, let's admit it, with competition intensity, problems and restructuring, financial and legal sophistication of contracts, then, little by little, our attention and our time schedule were focused towards other areas of our business. In short, visits became less frequent. Of course they continue, I have visited a few sites in the past few weeks, but these visits have also become briefer. Basically, what always remains are the glances exchanged, these glances tell us : *"we work for you, we work for the company, we are not cross with you for being a meteorite, but we also have our history, we have our problems, we have our dreams, we are proud of the company, we belong to the same company, but are we still part of the same world ?"*.
My answer is clearly : YES, because everything comes from the ground and eventually everything ends up by returning to the ground. In fact, in their honour, we have published a photo album showing the most impressive projects they have carried out, and it is dedicated to them. After the cocktail in the palace of Versailles, you will be given a small gift bag with this book and the DVD of the film that was just shown. The ladies will receive a scarf designed to mark the occasion of our sponsorship given to the palace museum : when companies like ours use this magnificent building for their events, they are invited to contribute to the restoration of the statues in the Park. So we chose the Earth statue and the Water statue – in reference to "Sol" "Etanche" (soil and watertight) – and these statues are represented on the scarf. We also – and I should say above all – warmly >>>

>>> lesquels représentent plus de 80 % du total de notre personnel. Rassurez-vous cependant, nous les avons fêtés dignement, entre nous, le mois dernier ! Lorsque nous étions encore une PME, nous leur rendions souvent visite, à ces opérateurs de chantiers ; nous partagions le repas sur place, et il nous arrivait même de nous réunir autour d'un méchoui. Et puis, la poussée des troupes en faveur de l'expansion, l'ambition des chefs pour les conquêtes, ces fameuses « croissances externes », avouons-le aussi, la pression concurrentielle, les problèmes et les restructurations, la financiarisation du business et la judiciarisation des contrats, tout cela a peu à peu polarisé notre attention, et donc notre emploi du temps, vers d'autres théâtres d'opérations. Bref, les visites se sont espacées – certes elles continuent, j'ai vu quelques chantiers ces dernières semaines – mais elles se sont fait plus furtives et même plus expéditives.
Au fond, ce qui reste toujours, ce sont les regards échangés ; ces regards nous disent : *« On bosse pour vous, on bosse pour la boîte, on ne vous en veut pas d'être une météorite ; mais nous aussi nous avons notre histoire, nous avons nos problèmes, nous avons nos rêves ; nous sommes fiers de la boîte, nous appartenons à la même boîte ; mais, faisons-nous encore vraiment partie du même monde ? »*

Page de droite.
Pierre Bachy, Jean-Pierre Lamoure et Marc Giron

Ci-dessous.
Jean-Louis Cordier, Yoshihisa Obayashi, Jacques Benatar, Me Fujita et Takao Fujita

Ma réponse est clairement : OUI, car tout vient du terrain et tout finit par y revenir. D'ailleurs, en leur honneur, nous avons édité un album photos qui retrace les plus beaux chantiers qu'ils ont réalisés et nous le leur dédions. Vous trouverez ce livre dans un petit sac cadeau qui vous sera remis après le cocktail du château de Versailles, et dans lequel vous trouverez également le DVD du film qui vient de vous être projeté, et aussi, pour vous mesdames, un foulard confectionné à l'occasion d'un modeste mécénat auquel nous a invités le Conservatoire du Château. En effet, lorsque des entreprises telles que la nôtre utilisent cette magnifique enceinte pour leurs soirées, elles sont sollicitées pour restaurer des statues du Parc ; dans notre cas – cela ne s'invente pas ! – en référence à « Sol » « étanche », nous avons choisi la statue de la Terre et la statue de l'Eau que vous découvrirez sur ce foulard.

Nos remerciements vont aussi, et je devrais dire par-dessus tout, à ceux d'entre vous qui représentent nos clients. Il est banal de rappeler que la confiance des clients c'est notre vie et notre développement. Il est moins courant d'affirmer, comme je le fais maintenant, que parmi eux c'est à nos clients audacieux, c'est-à-dire à ceux qui osent prendre avec nous des risques, des risques sur nos procédés innovants (qui ne sont pas toujours au point avant les essais en vraie grandeur), des risques aussi sur les solutions variantes de notre bureau d'études ; c'est à ces clients audacieux que nous manifestons notre plus profonde gratitude car ils sont la clé de notre avenir, et c'est eux qui nous mettent le pied à l'étrier de notre croissance internationale.

Merci aussi à nos partenaires : nos partenaires financiers, au premier chef, nos co-actionnaires dans certaines de nos filiales. Je voudrais rendre un hommage particulier à nos amis belges d'Ackermans & Van Haaren qui ont fait le déplacement et qui nous ont accompagnés pendant trois décennies dans notre filiale de forage pétrolier Forasol-Foramer à laquelle une petite séquence du film a été consacrée ; si certains d'entre vous d'ailleurs cherchent une perle rare pour une Joint Venture 50-50, je vous fournirai bien volontiers leur adresse.

Merci à nos banques qui nous accordent leur crédit ; à nos assureurs, les courtiers, les compagnies d'assurance, et les sociétés de bonding qui nous fournissent ce sang vital que l'on appelle les cautions de marchés sans lesquelles nous n'aurions pas de contrat !

Merci à vous tous pour vos apports et votre soutien (surtout dans les passes difficiles), qui ont été déterminants dans nos succès.
Merci à nos partenaires techniques, ceux des >>>

>>> thank those of you who represent our clients. It is commonplace to recall that client trust is our life and our development. It is more unusual to state, as I'm doing now, that amongst our clients it is to those who are bold, who dare to take risks together with us : risks to introduce our innovative processes (which are not always perfected before jobsite full scale implementations), risks to accept alternative solutions from our design office ; it is to these bold clients that we express our deepest gratitude because they are the key to our future and they enable us to develop our international growth.

Thanks also to our partners : first of all our financial partners, our co-shareholders in some of our subsidiaries. I want to pay a special tribute to our Belgian friends from Ackermans & Van Haaren who are here tonight and who accompanied us for three decades within Forasol-Foramer, our oil drilling subsidiary briefly mentioned in the film. If some members of the audience are looking for a rare gem, as a 50-50 joint venture partner, I can give you their address.

We thank our banks who give us their credit ; our insurers, brokers, insurance companies and bonding companies who give us that vital blood called « surety bonds » without which we would not be able to secure contracts !

Thanks to all of you for your assistance and your support (mainly in times of hardship) which have been decisive in our successes.

We thank our technical partners in project joint ventures, and in shared research and development projects, as well as our suppliers and subcontractors who are too often ignored in official openings.

Thanks to all of you, technical partners, suppliers and subcontractors, for your discreet, and nevertheless so essential contribution to the "details" that make a real difference.

And of course, we thank our shareholders :

- The founding fathers, for their vision and their courage,
- Their families, for their loyalty and their taste for taking what we may call « calculated » risks. They are very well represented here this evening and I won't hide it from you that it will give me real pleasure to introduce the descendants of the "Montagus" and the "Capulets", I'm talking about Pierre Bachy's son and grandson and Henri Giron's son.
- Our more recent partners, the families closer to me, and my companions from the Management Board of Soletanche Bachy, whom I congratulate and thank with all my heart for trusting me, and mainly for the faultless determination they have showed in the last ten years.
- Last but not least, Vinci who, for a long time, we called GTM. Now, let me take a moment to ask you: do you know any industrial sector representing above 10% of the world GDP and of which the top 10 companies no longer include any Japanese firm, just one American firm (only in the 9th position) and 5 European companies including n°1 and n° 2 – these two world leaders being French ? You guessed right, it is the construction sector !

I greet here Vinci, world leader in construction and in concessions, very well represented here by its managers, who very warmly welcomed us this year and who became for us, and for me, I may say, not only "The Shareholders", but real friends.

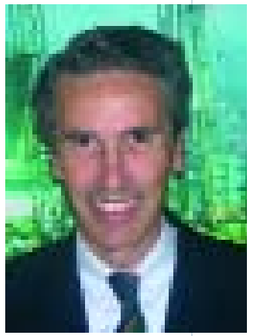
By the way, do you know this saying from John Rockefeller : « *A friendship founded on business is better than a business founded on friendship* » ?

Let me reassure you that everything has an end, including my speech.

My last words are for our families:

- First of all to our children, whom we abusively put in competition with the company, not only in the management of our time schedule, but also of our concerns and... I'm ashamed to confess … sometimes of our affections ;
- To our spouses, for their tolerance, their patience and above all their support ;
- And last but not least, for those of us who are lucky to still have them, to our parents, whom I thank for all the rest, and the rest is a lot.

Thank you for your attention.



>>> joint ventures de projets, ceux des projets communs de recherche et développement, mais aussi à nos fournisseurs et sous-traitants qui sont trop souvent oubliés dans les inaugurations officielles.

Merci à vous tous, partenaires techniques, fournisseurs et sous-traitants, pour vos contributions discrètes, mais si souvent essentielles, aux importants « détails » qui font la différence.

Merci évidemment à nos actionnaires,

• Les fondateurs pour leur vision et leur courage,

• Leurs familles pour leur fidélité, et leur goût du risque que l'on va dire « calculé » ; elles sont très bien représentées ici ce soir et je ne vous cacherai pas le plaisir authentique que je vais avoir dans un moment de présenter les uns aux autres les descendants des « Montaigus » et des « Capulets », je veux parler du fils et du petit-fils de Pierre Bachy et du fils d'Henri Giron.

• Nos associés plus récents, les familles plus proches de moi, et mes compagnons de route du Comité de Direction de Solétanche Bachy que je salue et remercie du fond du cœur pour la confiance qu'ils m'ont témoignée et surtout la détermination sans faille qu'ils ont montrée ces dix dernières années.

• Last but not least, VINCI, qui pour nous s'est longtemps appelée GTM. A ce propos, permettez-moi une parenthèse : connaissez-vous un secteur industriel qui représente plus de 10 % du PIB mondial, et dont les 10 premières entreprises ne comportent plus de japonais, ne comptent qu'une seule américaine – et encore, en 9e position – et dont les 9 autres se répartissent entre 4 entreprises chinoises (déjà !), et 5 européennes, parmi lesquelles le N° 1 et le N°2, ces deux leaders mondiaux étant français ? Vous l'avez deviné, c'est le secteur de la construction !

Je salue donc ici VINCI, leader mondial de la construction et des concessions, très bien représentée par ses dirigeants, qui nous ont accueillis très chaleureusement cette année et qui sont devenus pour nous, je crois pouvoir le dire, et pour moi, non seulement « l'actionnaire » mais de vrais amis. Au fait, connaissez-vous ce mot de John Rockefeller : *« A friendship founded on business is better than a business founded on friendship. »* Ce qui veut dire : *« Il vaut mieux se faire des amis en faisant des affaires, que faire des affaires avec ses amis. »*

Rassurez-vous, tout a une fin, y compris mon laïus. Mes mots de la fin vont à nos familles :

• Tout d'abord à nos enfants, que nous mettons abusivement en concurrence avec l'entreprise, non seulement dans la gestion de notre temps, mais aussi dans le partage des soucis et …, j'ai honte de le dire… parfois aussi dans le domaine affectif ;

• A nos conjointes – ou, parité oblige, à nos conjoints – pour leur tolérance, leur patience, et surtout leur présence,

• Et enfin, pour ceux d'entre nous qui ont la chance de les avoir encore, à nos parents, que je remercie pour tout le reste ; et le reste, ça fait beaucoup.

Merci de votre attention. ■

VERSAILLES PALAIS DES CONGRÈS

Le Groupe Solétanche Bachy en douze stands

PAR MONIQUE GEOFFROY ET STÉPHANE MONLEAU - PHOTOS : STÉPHANE OLIVIER

La salle Mazarin du Palais des Congrès de Versailles a accueilli l'exposition présentant le Groupe Solétanche Bachy destinée aux participants du séminaire de l'encadrement et à nos invités extérieurs de la soirée anniversaire.

Composée de douze stands de trois panneaux chacun, elle décrivait le Groupe Solétanche Bachy et ses évolutions futures :

• Un stand « Groupe » reprenant les principaux chiffres, les ressources humaines et la sécurité ;

• Un stand « Présence internationale » avec nos implantations dans le monde et quelques exemples de chantiers répartis sur les cinq continents ;

• Trois stands « Ouvrages intégrés » soit une sélection de 9 ouvrages choisis parmi des bassins, des quais, des parkings ou des tunnels pour lesquels Solétanche Bachy est intervenu en « Entreprise générale de travaux intégrés dans le sol » ;

• Un stand « Insertion locale » illustrant la richesse, la diversité de notre personnel à travers le monde ;

• Deux stands « Créativité technique » décrivant nos derniers développements parmi lesquels Trenchmix, CSM Géomix, T-Pile, mais aussi les prochains tels que Biogrout ou Tracsol ;

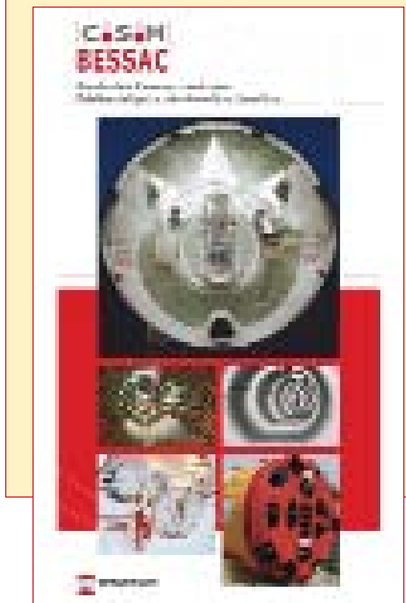
• Trois stands « Filiales de technologies » dédiés plus particulièrement à neuf d'entre elles ;

• Un stand « Matériel » en commun avec Tec system.

The Mazarin Room in the Palais des Congrès in Versailles hosted the exhibition on the Soletanche Bachy Group aimed at attendees to the "Top Executives" conference and also our outside guests to the anniversary evening event.

Comprising twelve stands, each made up of three panels, the exhibition described the Soletanche Bachy Group and its future developments:

- a «Group » stand detailing key figures, human resources and safety.
- an « International presence » stand with our worldwide offices and a few examples of our sites throughout the five continents.
- three « Integrated Works » stands, i.e. a selection of 9 sites selected from tanks, quays, car parks or tunnels where Soletanche Bachy had been appointed « General contractor for underground works ».
- a « Local integration » stand illustrating the wealth and diversity of our personnel throughout the world.
- two « Technical Creativity » stands describing our latest developments including Trenchmix, CSM Geomix, T-Pile as well as the forthcoming Biogrout or Tracsol.
- three « High-tech Subsidiaries » stands specifically featuring nine of these subsidiaries.
- an « Equipment » stand shared with Tec system.



SpringSol : installation de colonnes en sol-ciment sous les voies ferrées du TGV Nord

DIRECTION TECHNIQUE

Recherche, Développement et Innovation (R&D+I) : Réalisations et perspectives

Research, Development and Innovation (R&D+I): achievements and ambitions

PAR SERGE BOREL

L'innovation est une valeur forte et partagée chez Solétanche Bachy, l'entreprise ayant assis son développement international sur des techniques innovantes qui sont maintenant autant de standards mondiaux.

C'est ainsi que notre programme de Recherche et Développement (R&D+I) garde pour ambition de prendre le relais en développant des solutions innovantes visant de nouveaux sauts technologiques. *Aujourd'hui, on évalue par exemple le potentiel de biotechnologies pour améliorer les caractéristiques des sols en contrôlant l'activité de bactéries présentes dans le sol et capables précipiter du carbonate de calcium (calcaire). On pourrait ainsi reproduire en quelques jours un phénomène naturel existant à l'échelle géologique.*

Biogrout - préparation de bactéries calcifiantes en bio-réacteur

Nos actions de R&D comportent aussi de nombreux projets à plus court terme qui correspondent à des besoins et des enjeux identifiés par les filiales, notamment celles du core-business. *On peut citer l'exemple du SpringSol, procédé de « soil mixing » développé pour renforcer l'assise des voies ferrées. Un outil spécifique permet de construire sous la plate-forme, des colonnes de sol traités au ciment de 400mm de diamètre, à partir d'un forage en diamètre réduit (150 mm) réalisé entre les traverses de chemin de fer et à travers le ballast.*

Enfin, certains projets sont plus particulièrement dédiés aux filiales de technologie. Il s'agit souvent d'innovations à la frontière du core business. *Sol Environment utilise ainsi une trancheuse modifiée pour réaliser des coupures étanches Trenchmix. Cette technique innovante complète avantageusement le positionnement de Sol Environment comme acteur généraliste de l'ensemble des techniques de traitement sur site des sols et nappes polluées.*

La structure et le domaine d'application, la durée et le budget sont très différents d'un projet à l'autre. Certains projets sont entièrement pilotés et réalisés par une filiale. Mais le plus souvent, les projets sont menés en collaboration entre une ou plusieurs filiales avec l'appui éventuel de Départements de la Direction Technique (DT), le Département Etudes, Recherche et Développement de cette même DT assurant le pilotage rapproché des projets. Un groupe de travail R&D+I rassemble des représentants des zones géographiques et des principales filiales. Il s'assure de l'avancement et de la coordination des projets et veille à la circulation des informations dans le Groupe.

Le budget R&D+I consolidé au niveau du Groupe correspond aux objectifs fixés dans le business plan. Les efforts de R&D+I sont ainsi répartis entre 30 % consacrés à des innovations de rupture ; 50 % pour les projets à plus court terme dans le core business et 20 % pour les projets hors du core business qui offrent un potentiel de croissance élevé.

Trenchmix : Sol Environment installe un écran de confinement pour réhabiliter une ancienne mine d'or au Cheni

Dans une période de forte activité de l'entreprise, nos projets de R&D+I sont confrontés à deux enjeux majeurs : d'abord la mobilisation d'une ressource humaine rare et déjà très sollicitée, et notamment parmi les opérationnels. C'est indispensable pour mener efficacement des projets de R&D+I au plus proche des besoins des marchés. Le deuxième enjeu majeur est justement de savoir mieux détecter les opportunités de marché : enquêtes marketing, appui aux axes du business plan, veille technologique et des concurrents, etc. ■

The innovation is a strong and shared value at Soletanche Bachy, the company having settled its international development on innovative techniques, which are now as many world standards. And so our program of Research and Development (R&D+I) keeps this ambition to develop innovative solutions aiming at new technologic breakthroughs. *For instance, we are evaluating the potential of biotechnologies to improve ground characteristics, controlling the activity of ground bacteria able to precipitate calcium carbonate (limestone). We might then reproduce in few days a natural phenomena happening at geological time scale.*

Our R&D actions deal also with short term projects, which correspond to needs and issues identified by the subsidiaries, especially those in the core business. *We may refer to the SpringSol as an example, soil mixing process developed in order to reinforce the foundation of the rail tracks. A specific tool enables to build, under the platform, columns of soil treated with cement and of 400mm of diameter from a small diameter drilling (150mm), realized in between the rails sleepers and through the ballast.*

To finish with, some of the projects are more particularly dedicated to the technical subsidiaries. Most of the time, those innovations are border lined with the core-business. *Sol Environment uses a modified trencher to realize Trenchmix cut-off walls. This innovative technique advantageously completes the position of Sol Environment as mastering all the techniques of on-site treatment of grounds and polluted groundwater.*

The structure and the field of application, the length of time and the budget are very different from project to project. Some are entirely directed and realized by a subsidiary. However, most of the time, the projects are conducted in a collaborative way between subsidiaries, with the support of the central technical services. A R&D+I workgroup gathers the representatives of the diverse geographical zones and the main subsidiaries. It checks on the progress and the coordination of the projects and makes sure the informations are spread into the Group. The R&D+I budget, consolidated at the Group level, corresponds to the goals set in the business plan. The R&D+I efforts are thus allocated as 30% dedicated to breaking innovations, 50% for short term projects into the core business and 20% for the projects outside the core business presenting a high potential of development. At a time of high activity of the company, our R&D+I projects are confronted with two major issues: first of all, the mobilization of a rare and already very sought human resource, especially among the operational people. This is essential to sufficiently lead projects of R&D+I to the closest of the markets needs. The second major issue is indeed to better detect the market opportunities: marketing enquiries, support for the axes of the business plan, technology and concurrent benchmark, and so on...

Le Victor 2006

La sécurité : une tournure d'esprit

Safety: a turn of mind

PAR MICHEL MORGENTHALER - PHOTOS : STÉPHANE OLIVIER

VICTOR, c'est la Victoire sur les accidents. La sécurité doit être une tournure d'esprit. Ce principe a été parfaitement compris par les responsables de notre filiale Bachy Soletanche Ltd qui ont lancé la démarche « Home Safe ».

Sécurité sur le chantier, sécurité à la maison et sur la route, l'esprit de la prévention est le même. Chacun est responsable, chacun s'occupe de soi et des autres. Chacun réfléchit avant d'agir, fait l'inventaire des risques, se protège et veille sur l'autre, anticipe. Cette tournure d'esprit a maintenant bien pris racine chez Solétanche Bachy. Les indices du groupe montrent une tendance continue à la baisse. La comparaison avec les moyennes publiées dans la profession est élogieuse. Certaines unités progressent plus vite que d'autres. Les contextes sont parfois très différents selon les pays. La culture en matière de sécurité n'en est pas au même stade partout. Le Club Action Sécurité agit pour que tous profitent d'une fertilisation croisée et avancent régulièrement en suivant des objectifs.

Michel Morgenthaler, Directeur du Contrôle interne et de la Sûreté

Solétanche Bachy dispose d'un système de reporting de sécurité unique qui produit mensuellement les résultats de chaque unité calculés de manière homogène indépendamment des règles de calcul locales. Le debriefing des accidents et incidents se généralise à tous les niveaux. Pour les accidents graves il se tient systématiquement au siège en présence du président. Gardons-nous cependant de tout triomphalisme. Rien n'est jamais gagné dans ce domaine. Le moindre relâchement se paie cher. Un accident fatal est intolérable. Un accident qui laisse la victime invalide l'est tout autant. Les petits accidents et les quasi-accidents sans conséquences annoncent statistiquement les accidents graves. Dans le feu de l'action, sous la pression des difficultés techniques et des exigences de rentabilité, quand il faut aller toujours plus vite, quand on manque d'hommes et de matériel, la sécurité doit être maintenue à son plus haut niveau, quoi qu'il en coûte.

Ci-contre à gauche Truong Nghia Bui, Bachy Soletanche Vietnam

Page de droite, Rob Marsden, Dura Soletanche Bachy, et Jean-Pierre Lamoure

La sécurité, il faut en parler, en parler encore, en parler toujours. Il n'y a pas de poncifs dans ce domaine. Les anciens peuvent se relâcher. Les nouveaux ne savent pas encore. Il ne faut pas craindre de répéter inlassablement les mêmes choses. La persévérance est une vertu cardinale. Depuis 2001, date de sa création, le trophée VICTOR récompense les unités du groupe qui se sont distinguées dans le domaine de la sécurité. Nous en sommes à la sixième édition. C'est en 2007 qu'a été attribué le VICTOR 2006, sur la base des actions et des résultats correspondant à l'exercice 2006. Seules sont admises à concourir les unités – et non pas les zones – qui ont réalisé plus de 100 000 heures travaillées dans l'année. Le jury examine de manière rationnelle les candidatures qui lui sont présentées. Un barème fondé sur dix critères pondérés, défini et publié à l'avance, permet de donner une note globale dont le jury tient compte pour l'attribution des différents prix. Ainsi, l'intensité et la >>>

VICTOR means Victory over accidents. Safety should be a cast of mind. This principle is perfectly understood by all the management team of our subsidiary Bachy Soletanche Ltd who launched the "Home Safe" initiative.

Safety on site, safety at home and on the road, the spirit of prevention is the same. Each one is responsible; each one should take care of oneself and others. Each one should think before acting, draw up an inventory of risks, get the adequate protection and take care of the other, anticipate. This state of mind is now well rooted in Soletanche Bachy. Group's safety statistics show a continuous good trend. Comparison with various average safety statistics in our industry is laudatory to us. Some entities are improving quicker than others. The context is sometimes very different according to the country. The safety culture is not at the same level everywhere. The Safety Action Club acts for everyone to take advantage of cross-fertilization and move forward steadily following targets. Soletanche Bachy counts with a single safety reporting procedure that produces monthly statistics for each business unit calculated homogenously, regardless of the local regulations method of calculation. The debriefing of accidents and incidents becomes extended at all levels. When a severe accident occurs the debriefing is held at the headquarters before the Group's chairman. However, let's keep off any self-congratulation. Nothing is ever won in this field. You will pay the high price the slightest laxity. A fatal accident is unacceptable. Just as much as an accident that leaves the victim disabled. Statistics show that small incidents and near miss without consequences announce inevitably severe accidents. In the heat of the moment, under the pressure of technical difficulties and profit demands, when we need to go faster, when we lack men and equipment, safety should be maintained at its highest level, despite everything and whatever the price.

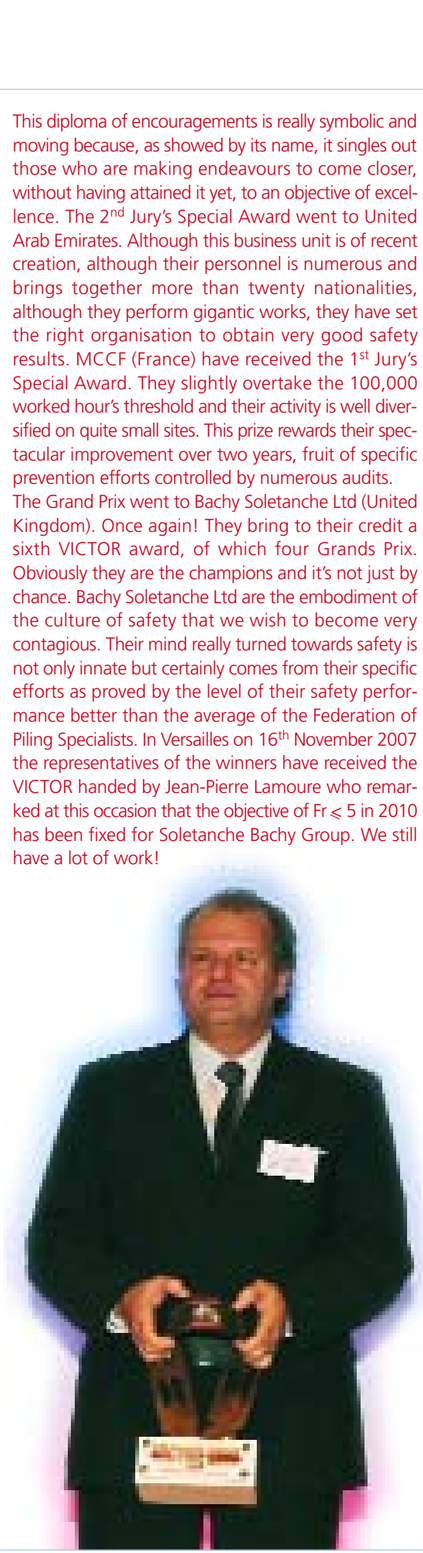
Safety, we need to talk about it, to repeat again and again, all the time. There is no cliché in this field. The seniors could become lax. The juniors don't know yet. We should never get tired of repeating endlessly the same things. Perseverance is a cardinal virtue. Since 2001, date of its creation, the VICTOR trophy rewards each year the outstanding units of the Group in the field of safety. We are now at the sixth edition. In 2007 we award the 2006 VICTOR regarding actions and results of year 2006.

Are eligible for the contest only the business units – and not the zones – that show more than 100,000 worked hours during the year. The jury will examine all applications rationally. A scale of weighted criteria, defined and published in advance, allows giving to each candidate a global note that the jury will consider. This way, intensity and constancy of efforts, quality of actions for prevention, lasting trends, will be taken into account on top of the levels of Fr and Sr.

Soletanche Bachy Vietnam and Dura Soletanche Bachy (South Africa) have received each encouragements.

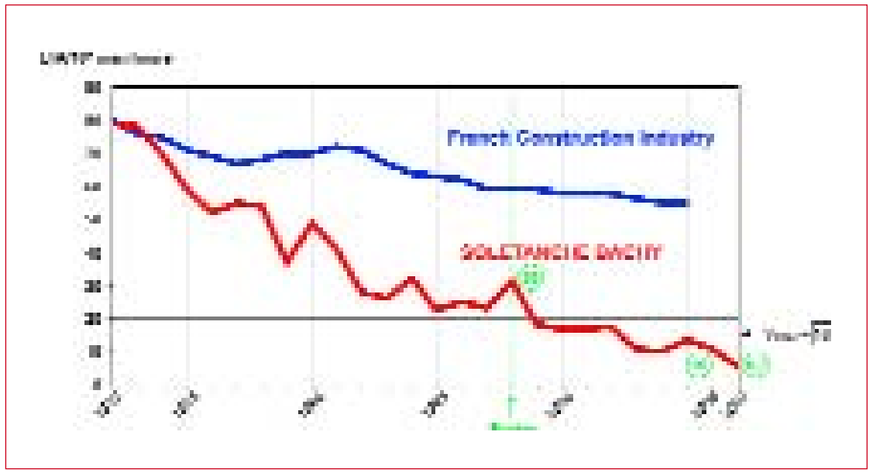
This diploma of encouragements is really symbolic and moving because, as showed by its name, it singles out those who are making endeavours to come closer, without having attained it yet, to an objective of excellence. The 2nd Jury's Special Award went to United Arab Emirates. Although this business unit is of recent creation, although their personnel is numerous and brings together more than twenty nationalities, although they perform gigantic works, they have set the right organisation to obtain very good safety results. MCCF (France) have received the 1st Jury's Special Award. They slightly overtake the 100,000 worked hour's threshold and their activity is well diversified on quite small sites. This prize rewards their spectacular improvement over two years, fruit of specific prevention efforts controlled by numerous audits.

The Grand Prix went to Bachy Soletanche Ltd (United Kingdom). Once again! They bring to their credit a sixth VICTOR award, of which four Grands Prix. Obviously they are the champions and it's not just by chance. Bachy Soletanche Ltd are the embodiment of the culture of safety that we wish to become very contagious. Their mind really turned towards safety is not only innate but certainly comes from their specific efforts as proved by the level of their safety performance better than the average of the Federation of Piling Specialists. In Versailles on 16th November 2007 the representatives of the winners have received the VICTOR handed by Jean-Pierre Lamoure who remarked at this occasion that the objective of Fr ⩽ 5 in 2010 has been fixed for Soletanche Bachy Group. We still have a lot of work!



A gauche.
Geoff Birch, Bachy Soletanche Limited

Ci-dessous de gauche à droite.
Hamish Cowie, Jean-Pierre Lamoure, Alex Abinader, Patrick Braun, United Arab Emirates



>>> constance des efforts, la qualité des actions de prévention, les tendances durables, sont-elles prises en compte en plus du seul niveau des indices Tf et Tg.

Soletanche Bachy Vietnam et Dura Soletanche Bachy (Afrique du Sud) ont reçu chacune les encouragements. Ce diplôme d'encouragements est toujours symbolique et émouvant parce que, comme son nom l'indique, il porte l'attention sur ceux qui font d'importants efforts pour se rapprocher, sans l'avoir encore atteint, d'un objectif d'excellence.

Le 2e Prix Spécial du Jury est revenu à l'entité United Arab Emirates qui, bien que de création récente et composée d'un personnel très nombreux réunissant plus de vingt nationalités, tout en réalisant des ouvrages gigantesques, a su s'organiser de manière méthodique pour obtenir de très bons résultats de sécurité.

C'est la filiale MCCF (France) qui a reçu le 1er Prix Spécial du Jury. Elle dépasse de peu le seuil des 100 000 heures et son activité généraliste est très diversifiée sur les chantiers assez petits. Ce prix récompense ses progrès spectaculaires observés sur deux ans, fruits d'efforts de prévention concrets contrôlés par de nombreux audits.

Le Grand Prix a été décerné à Bachy Soletanche Ltd (Royaume Uni). Encore une fois ! Cette filiale qui accroche ainsi un sixième VICTOR à son palmarès, dont quatre Grands Prix, est décidément la championne et ce n'est pas dû au hasard. Elle incarne cette culture de la sécurité dont nous souhaitons qu'elle soit très contagieuse. Elle est l'exemple d'un esprit réellement tourné vers la sécurité, qui tient sûrement plus de l'acquis que de l'inné comme en témoigne le niveau de ses résultats meilleur que la moyenne de la Federation of Piling Specialists. C'est à Versailles, le 16 novembre 2007, que les représentants des unités lauréates ont reçu les VICTOR des mains de Jean-Pierre Lamoure qui a indiqué à cette occasion que le groupe Solétanche Bachy s'est fixé l'objectif Tf ⩽ 5 en 2010. Nous avons du travail ! ■

Gérard Larcheron, MCCF

La conception à l'honneur

Design in Pride of Place

PAR CHRISTIAN GILBERT - PHOTOS : STÉPHANE OLIVIER

Qui ne se rappelle une affaire gagnée et réalisée par notre Groupe dans laquelle le développement de la solution variante a fait la différence ?

Maintes fois rappelée la composante de conception nous donne un avantage compétitif et renforce l'image de technicité de notre entreprise. Afin de promouvoir ce dynamisme et de le récompenser, le prix André Frossard, créé début 2007, a été décerné pour la première fois lors de la réunion de l'encadrement supérieur à Versailles. Quoi de plus simple que de citer le 1er article du règlement du prix pour en comprendre l'étendue ?
« Le Groupe Solétanche Bachy a décidé de décerner plusieurs prix destinés à récompenser et à faire connaître les avancées innovantes en termes de conception d'ouvrages susceptibles de contribuer à l'amélioration de la compétitivité du Groupe dans le développement de solutions variantes ainsi que de l'image du Groupe dans sa technicité. Ces prix servent à promouvoir l'esprit d'innovation dans la conception des projets qui ont été réalisés par le Groupe. Ils encouragent l'amélioration de notre pratique locale quotidienne et donc la pratique de l'ensemble du Groupe. »

Ci-contre.
Sundararaju Chandrasegaran, Bachy Soletanche Singapore et Mme Frossard

Ci-dessus de gauche à droite, Jean-Pierre Lamoure, Nicolas Utter, Service Projets EuroFrance, Mme Frossard, Bertrand Hanauer, Solétanche SAM Monaco, et Christian Gilbert, Direction Technique

A gauche, Bruno Renoud-Lias, Agence Rhône-Est

A droite, Benoît Virollet, Direction Technique

Cet événement fut l'aboutissement d'un concours lancé en avril 2007 et où les 130 ingénieurs d'études de notre Groupe ont été impliqués. La participation à ce premier prix fut importante avec 28 dossiers reçus représentant 20 Business Units. Les sujets présentés abordent la conception d'ouvrages remarquables, des développements spécifiques à notre domaine, des projets innovants dans certaines parties du monde, des développements de nouvelles méthodes de calculs, etc. Ils sont le reflet de notre dynamisme d'entreprise. Un jury, constitué de concepteurs représentant toutes les zones géographiques de notre entreprise, s'est réuni afin de sélectionner les 14 meilleurs sujets pour le deuxième tour de la compétition. A >>>

>>> la suite du deuxième tour, 5 sujets furent retenus et présentés au Comité de Direction pour attribution des prix. La remise de ces prix s'est faite à Versailles le 16 novembre dernier et a récompensé nos ingénieurs.

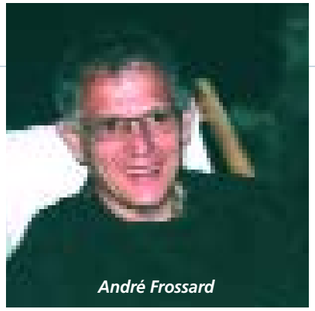
Le premier prix a été décerné à l'équipe S. Chandrasegaran et T. Jeanmaire (Bachy Soletanche Singapore, BSS) pour l'utilisation de soutènement bicellulaire dans les terrains Singapouriens. Cet ouvrage (The Sail) a permis de développer des soutènements rigides, autostables et où aucun jet grouting n'était utilisé dans des argiles marines à la différence des solutions locales qui comptaient sur le jet grouting comme appuis. Il a permis de mener à bien le projet mais aussi a ouvert la voie aux futurs projets du Marina Sand où BSS est fortement intervenu en construisant un puits circulaire de 100m de diamètre ainsi qu'un puits bicellulaire où chaque cellule fait 76m de diamètre.

Le deuxième prix a été décerné à l'équipe B. Virollet et H. Ravel (Direction Technique/Bureau d'Etudes Groupe) pour le développement d'un outil permettant de calculer les effets des chargements non axisymétriques sur les structures de révolution et cela sans avoir recours aux calculs tridimensionnels encore lourds. Cette méthode permet aisément de faire des études de sensibilité et de prendre en compte des effets jusque là difficilement appréciés.

Le troisième prix est revenu à l'équipe B. Hanauer, K. Cheniour et N. Utter (EuroFrance) pour le développement du projet le Testimonio à Monaco. Ce projet, spectaculaire par sa forte hauteur excavée et son utilisation limitée des tirants, a vu le jour grâce à un phasage inventif et l'utilisation de la méthode observationnelle ou méthode « active ».

Les deux autres prix sont des mentions spéciales attribuées respectivement à l'équipe J.F. Mosser et B. Renoud-Lias (EuroFrance) pour le développement de la méthode de calcul associée au Trenchmix et à l'équipe P. Gauvin (Direction des Systèmes d'Information) et I. Pyrchla (Direction Technique Méthodes et Experts) pour le développement de l'outil de géo localisation des rapports de sols. Ces prix symbolisent l'activité créative de nos techniciens dans des domaines variés mais toujours à la recherche d'amélioration, tant dans leur BU, correspondant à l'amélioration de la pratique locale, qu'au niveau d'outil de travail performant.

Nous félicitons encore l'ensemble des participants et particulièrement nos finalistes. Bonne conception et préparez vos projets pour le prochain prix. ■



André Frossard

Who can forget a contract won and performed by our Group where developing an alternative solution made all the difference? Frequently quoted, the design aspect has provided us with a competitive edge and strengthened our Company's high tech image. In order to encourage and recognise this dynamic approach, the André Frossard Prize, created at the start of 2007, was awarded for the first time on the occasion of the "Top Executives" conference held in Versailles.

This event marked the culmination of a competition launched in April 2007 and which involved 130 of our Group's design engineers. Many entries were received for this first prize with 28 dossiers representing 20 Business Units. Topics submitted addressed the design of outstanding structures, developments specific to our fields of activity, innovative projects in certain parts of the world, the development of new design methods etc. They reflect our corporate dynamism.

A panel, made up of designers representing every geographical area covered by our business, met in order to short list the 14 best topics for the second round of the competition. The second round selected 5 topics that were then submitted to the Management Board responsible for awarding the prizes.

These prizes were distributed in Versailles on the 16th November last, acknowledging the efforts made by our engineers.

The first prize went to the S. Chandrasegaran and T. Jeanmaire (BSS) team for the use of double-cell D.W in Singapore soils. This structure (The Sail) has been used to develop rigid D.W. that are self-stabilising and free of any jet grouting into marine clay unlike local solutions based on jet grouting slab. This solution enabled us to satisfactorily complete the project as well as paving the way for the forthcoming Marina Sand projects where BSS was heavily involved by constructing a 100m diameter circular shaft as well as a double-cell shaft where each cell measured 76m in diameter.

The second prize was awarded to the B. Virollet and H. Ravel (DTBE) team for the development of a tool used to calculate the effects of non axisymetrical loading of circular structures without having to resort to three-dimensional calculations that are still cumbersome. This method easily enables sensitivity studies to be carried and allows for effects which had, up until now, been difficult to assess.

The third prize was won by the B. Hanauer, K. Cheniour and N. Utter (EF) team for their development of the Testimonio project in Monaco. This project, which is spectacular by virtue of its excavated depth and its limited use of anchors, saw the light of day thanks to innovative phasing and the use of the observational or « active » design method.

The remaining two prizes were special awards granted respectively to the J.F. Mosser and B. Renoud-Lias (EF) team for their development of the Trenchmix-related calculation method and to the P. Gauvin (DSI) and I. Pyrchla (DTME) team for their development of the geo location tool used in soil reports.

These prizes symbolise the creative activity of our technicians in a variety of areas, constantly seeking improvements to both their BU's in terms of better local practices and also in terms of an efficient work tool. Once again, we would like to congratulate all candidates and especially the finalists. Keep up the good design work and get your projects ready for the next prize awarding session.

Samir Hatim, Directeur des Systèmes d'Information

CONVENTION 2007

Prix de l'innovation Solétanche Bachy 2007

Soletanche Bachy Innovation Prize 2007

PAR SERGE BOREL - PHOTOS : STÉPHANE OLIVIER

Mieux mettre en valeur nos chantiers à l'international, telle était l'une des spécificités de l'édition 2007 du prix de l'innovation, avec la création d'un **prix « Savoir-faire chantier »** récompensant dans chacune des zones géographiques du Groupe une innovation pratique généralement développée par les équipes de chantier pour la réalisation d'un projet particulier. Les chantiers étaient aussi à l'honneur avec le **prix « Sécurité chantier »** primant des projets qui contribuent significativement à la sécurité et à la réduction des accidents. Les innovations plus génériques, qu'elles soient liées aux matériels, aux procédés, aux outils informatiques concouraient pour le **prix « Techniques et procédés »** où les services matériel et les services techniques du Groupe et des filiales ont été particulièrement actifs. Enfin le **prix « Commerce et services généraux »** était plus particulièrement destiné aux innovations dans les domaines commercial, gestion, finance, juridique et ressources humaines. Parmi les 40 projets présentés par plus de 100 salariés du Groupe, la moitié provenait des équipes chantiers. Près de 2 dossiers sur 3 étaient proposés par les filiales internationales. Félicitations à tous les participants et en particulier aux lauréats. Leurs innovations méritent d'être mieux connues et diffusées dans le Groupe. N'hésitez pas à prendre contact directement avec eux. Rendez-vous dans deux ans pour la prochaine édition du prix de l'innovation, où nous défendrons aussi les couleurs de Solétanche Bachy pour le prix de l'innovation VINCI.

One of the specificities of the edition 2007 was to better highlight our international construction sites with the creation of the **"Construction site know-how" prize**. This prize rewards in each of the geographical zones of the Group a practical innovation generally developed by the site teams for the realization of a particular project. Construction sites were honoured as well with the **"Construction site Safety" prize** rewarding projects significantly contributing to the safety on construction site as to the reduction of the number of accidents. More generic innovations, related to equipments, processes, as well as computing tools, ran for the **"Techniques and processes" prize**, where the equipment services and the technical services of the Group and of the subsidiaries were particularly active. The **"Business and General Services" prize** was more specifically intended for the innovations in such fields as marketing, management, finance, legal and human resources. Among 40 projects presented by more than 100 employees of the Group, half resulted from teams on construction sites. About 2 files out of 3 were submitted by the international subsidiaries. Congratulations to all the participants and especially to the prize-winners. Their innovations deserve to be better known and spread into the Group. Do not hesitate to get in touch directly with them. We give you rendez-vous in two years for the next edition of the Innovation Prize, where we will also stand up for the colors of Soletanche Bachy for the VINCI Innovation Prize.

Bertrand Hanauer

Premier prix
Sécurité chantier
1st Prize
Construction site Safety

Dispositif d'amélioration de la pose et dépose de butons
Installation and removal of struts
Bertrand HANAUER, Luca ALLAVENA, Kader MERBAH, Pierre-Philippe GILAVERT, Thomas JOUSSELLIN
• ***Monaco SAM***

Différents dispositifs, dont un système de chaise d'appui particulièrement efficace, ont été conçus et mis en œuvre sur les chantiers monégasques pour faciliter la pose et la dépose des butons, phase de travaux délicate à l'origine de trop nombreux accidents.
Various devices, among which a system of supporting chair, were designed and implemented on the Monaco construction sites to facilitate the installation and the removal of struts, delicate phase of works at the origin of too numerous accidents.

Hubert Grunewald

Alistair Sim

Prix spécial
Sécurité chantier
Special Mention
Construction site Safety

Crépinage des tubes PVC pour le remplissage des carrières
Safe drilling of injection holes on PVC pipes
Didier LANDEMAINE, Ludovic SAVEAN, Oliviera DA COSTA
• ***Agence de Paris***

Cette perceuse, étudiée avec l'appui d'un lycée professionnel, facilite le crépinage des tubes PVC et évite les risques de blessures. Au total, 8 machines ont été fabriquées et certifiées CE par un organisme indépendant.
This machine developed in partnership with a professional high school, for the preparation of strainer PVC tubes, avoids the risks of wounds. A total of 8 machines have been made and certified EC by an independent institute.

Premier prix
Savoir-faire chantier
1st Prize
Construction site Know-how

Optimisation des tambours d'hydrofraise pour le projet de Marina Bay Sands
Hydrofraise drums optimisation for the Marina Bay Sands site
Johnny BUTTIGIEG, Hong Suan LIM
• ***Bachy Soletanche Singapore***

Les modifications des tambours de fraise ont permis de multiplier par 3 la vitesse de forage dans les argiles compactes de Singapour, notamment grâce à des dents «requins» qui évitent le colmatage et réduisent l'usure des tambours.
Hydrofraise drums modifications allowed to multiply by a factor 3 the speed of drilling in the compact clays of Singapore, especially thanks to "sharks" teeth which avoid clogging and wear drums.

Premier prix
Techniques et procédés
1st Prize
Techniques and processes

Centrale de préparation de coulis en continu Rodiomix
Continuous mixing plant Rodiomix
Juan Pablo SANCHO, Esteban CASADO
• ***Rodio***

La centrale Rodiomix permet de fabriquer du coulis de ciment en continu, avec des débits allant jusqu'à 50 m^3/h. Fiable, installée dans un conteneur, la Rodiomix présente un potentiel important pour le Groupe.
The Rodiomix mixing plant allows to prepare continuously cement grout, at a rate up to 50 m^3/hour. Reliable, installed in a container, Rodiomix presents an important potential for the Group.

Daniel Viargues

Prix Savoir-faire chantier
« zone EuroFrance »
Construction site Know-how Prize
"zone EuroFrance"

Eco-dépoussiéreur
Eco dust preventer
Jean-Paul CUPERLIER, Philippe GIRARD, Jean-Michel DUMAY
• ***Agence de Paris***

Chantier du RER C : un conteneur spécifique et facile à nettoyer pour éviter les poussières lors de la livraison quotidienne de 450 tonnes de ciment en plein centre de Paris et dans la période la plus touristique de l'année.
Construction site of the RER C: a specific container, easy to clean, to avoid dusts during the daily delivery of 450 tons of cement, right in the middle of Paris, during the most touristic period of the year.

Jaime Rodrigo Reguera

Prix Savoir-faire chantier
« zone Espace »
Construction site Know-how Prize
"zone Espace"

Essai dynamique de micropieux
Rapid Dynamic Load Test on Micropiles
Juan Manuel SANCHEZ PLAZA, Juan Antonio MORALES MENARGUER, Rafael GIL LABLANCA, Jose Antonio MATEOS, Juan Manuel DIMAS SUAREZ
• ***Kronsa***

L'équipe de Kronsa a développé un petit marteau destiné à être monté sur une pelle de chantier afin de réaliser facilement des essais dynamiques sur micropieux.
The Kronsa team developed a small hammer intended to be assembled on a backoe in order to easily carry out dynamic tests on micropiles.

Samir Hatim

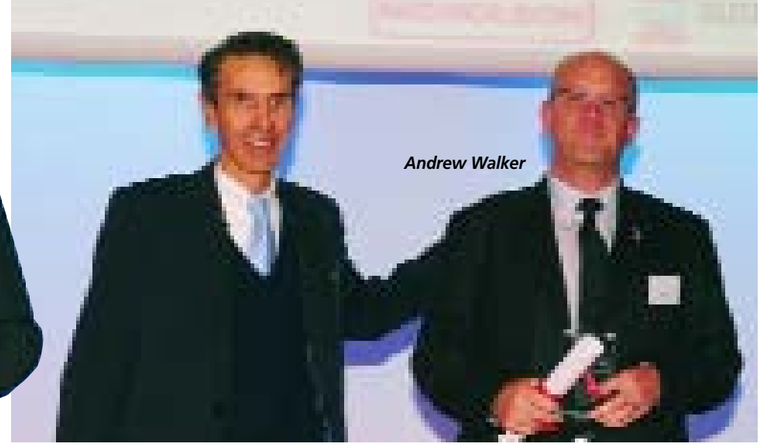
Jose Luis Arcos

Premier prix
Commerce et services généraux
1st Prize
Business and General Services

Intégration dans la comptabilité des factures fournisseurs avec imputation analytique automatique
Automatic allocation of recurrent invoices from suppliers
Pheany LONG, Alain AMANDIO, Benjamin VERDIER, Anne-Sophie PARIS, Nicole PERRAUDIN
• ***Equipe Harmonie – DSI, Service Achats et DAF***

Les factures récurrentes (téléphone portable, essence, véhicule, etc.) sont automatiquement imputées au chantier selon les pointages. A la clé : 100 heures de travail gagnées et des tâches administratives fastidieuses en moins chaque mois.
The recurring invoices (mobile phone, fuel, vehicle, etc.) are automatically allocated to the construction site according to the staff check-in. The result: 100 working hours gained and less boring administrative tasks every month.

Alex Abinader



Andrew Walker

Prix Savoir-faire chantier « zone DAI / Afrique et Moyen-Orient »

Construction site Know-how Prize "zone DAI / Africa – Middle East"

Evolution des vibreurs V48
Improvement on V48 vibroflots
Francisco DA COSTA, Franck METZ, Anton KILANOWSKI

• ***Vibroflotation***

Ce prix couronne la démarche volontariste mise en œuvre pour améliorer le fonctionnement, la fiabilité et la durée de vie des V48 qui sont le matériel essentiel de nos chantiers de vibroflottation à Dubai.
This prize crowns the voluntarist initiative operated to improve the functioning, the reliability and the life expectancy of V48, which are the essential equipment of our construction sites of vibroflotation in Dubaï.

Jindrich Ricica

Prix Savoir-faire chantier « zone DAI / Amériques »

Construction site Know-how Prize "zone DAI / Americas"

Marteau fond de trou excentré
Eccentric hammer diverter
Tom FLEET, Larry GOFF

• ***Nicholson***

Utilisé notamment sur le barrage de Gilboa, le marteau fond de trou excentré a été conçu et construit par Nicholson afin de réaliser des réservations (1,2m de diamètre et 3,0m de profondeur) destinées à l'ancrage de tirants pour renforcer le barrage.
Used in particular on the Gilboa dam, the eccentric hammer diverter was designed and built by Nicholson in order to realize reservations (1.2m in diameter and 3.0m of depth) for the anchorage to strengthen the dam.

Prix Savoir-faire chantier « zone DAI / Europe Centrale »

Construction site Know-how Prize "zone DAI / Central Europe"

Ecran de jet en aile de papillon
Butterfly jet-grouting
Jan LIBUS, Antonin POKORNY, Martin RUZICKA

• ***Soletanche Czeck Republica***

Le projet de Mostitse combine astucieusement les colonnes et les panneaux de jet de façon à former un écran étanche incliné, d'une épaisseur minimale de 250mm, sans risquer d'endommager les structures de drainage situées à 400mm seulement de l'axe de l'écran.
The project of Mostitse cleverly combines columns and panels of jet so as to form an inclined cut-off screen, of a minimal thickness of 250mm, without risking to damage the structures of drainage situated at 400mm space only from the axis of the screen.

Prix Savoir-faire chantier « zone Asie »

Construction site Know-how Prize "zone Asia"

Levage assisté par flottaison
Buoyancy aided lifting
Derek YUNG, Lo Kam FOOK

• ***Bachy Soletanche Group***

Un système de flotteur et la participation d'Archimède ont permis de lever une cage d'armature de 90 tonnes avec une grue de 40 tonnes seulement, sur le chantier très encombré d'un nouveau centre d'exposition et de conférence de Hong-Kong.
A system of caisson and the participation of Archimedes allowed to lift a reinforcement cage of 90 ton with a 40 ton crane only, for a new centre of exhibition and of conference in Hong-Kong.

Derek Yung

Solétanche Bachy
Mécène au château de Versailles
Sponsoring the château de Versailles

PAR ALAIN MARCHAND - PHOTOS : CHRISTIAN MILET

Véritable architecture végétale prolongeant les lignes et les perspectives du Château, les jardins de Versailles voulus par Louis XIV et créés par Le Nôtre visent à réunir l'art et la nature. Ils abritent la plus riche et la plus importante collection de sculptures du XVIIe siècle. Soumis aux outrages du temps, ce décor sculpté en marbre blanc fait l'objet, depuis le printemps 2005, d'un vaste programme d'intervention auquel Solétanche Bachy participe en finançant la restauration et la copie de deux statues. La Terre et l'Eau ont été choisies, ces deux allégories symbolisant parfaitement les milieux dans lesquels s'exercent l'art et le métier de Solétanche Bachy. Les travaux de restauration consisteront à traiter en atelier l'épiderme du marbre, érodé et affecté d'un réseau de fissures, à supprimer les croûtes dues à la pollution atmosphérique et à reprendre la structure de la corne d'abondance de la Terre qui présente des signes de faiblesse. Une copie de chaque statue réalisée en poudre de marbre prendra la place des originaux dans le Parc. Les travaux seront exécutés durant l'année 2008. Ainsi, tout en conservant leur place historique dans les jardins, l'œuvre de Legros et celle de Massou demeureront à l'abri des intempéries : le public pourra admirer de plus près, à l'intérieur du Château, des œuvres arrachées au processus inéluctable et irréversible d'une érosion de surface causée par une trop longue exposition en plein air.

Truly architectural planting designed to extend the lines and the perspective of the Château was the aim of the gardens of Versailles commissioned by Louis XIV and created by Le Nôtre, combining art with nature. These gardens house the richest and most important collection of 17th century sculpture. Having suffered the ravages of time, since the spring of 2005, this ornamentation sculpted from white marble has been the subject of a program of works with the participation of Soletanche Bachy who is financing the restoration and copies of two of the statues. Earth and Water have been selected and these two allegories constitute the ideal symbol of the environments in which Soletanche Bachy exercise their trades and crafts. Restoration work will consist in treating the marble surface in the workshop. This surface has been eroded and has been damaged by a network of cracks. In addition, works will include removing scale caused by atmospheric pollution and repairing the structure of Earth's cornucopia which is showing signs of fragility. A copy of each statue, made from marble powder, will replace the original versions in the Park. These works will be carried out in 2008. Thus, while retaining their historic positions in the gardens, the works of Legros and of Massou will be protected from weathering: inside the Château, the public will be able to take a closer look at the works snatched from the unavoidable and irreversible surface erosion process caused by being left out in the open for too long.

L'Eau

Pierre Ier Legros (1629 – 1714)

Située au sud du Cabinet du Point du jour, cette figure imposante fait partie, avec la Terre, le Feu et l'Air, d'une série de quatre statues destinées à illustrer les quatre éléments. Jeune femme couronnée de joncs, légèrement vêtue d'une draperie et tenant une urne renversée, l'Eau pose son pied gauche sur un dauphin, symbole du monde aquatique. À partir d'un dessin qui lui a été remis par Le Brun pour réaliser son œuvre, le sculpteur a su créer une effigie allégorique d'une grande noblesse, dont la pose reflète pleinement le caractère altier. Sur le plan technique, les écailles du poisson, tout comme l'agencement des plis du drapé traduisent une grande maîtrise d'exécution qui font de cette statue un véritable chef-d'œuvre.

Water

Located south of the Cabinet de Point du Jour, alongside Earth, Fire and Air, this imposing figure is one of the four statues illustrating the four elements. Water, a young maiden, crowned with a wreath of rushes, scantily clad in drapery and holding an upturned urn, stands with her left foot resting on a dolphin, symbolic of the aquatic world. The sculptor used a drawing provided by Le Brun for the purpose to create an extremely noble allegorical effigy whose pose is clearly indicative of her proud character. From the technical viewpoint, the fish scales together with the folds of the drapery reflect the sculptor's great mastery of his art which make this statue a real masterpiece.

La Terre

Benoît Massou (1633 – 1684)

Faisant partie d'un ensemble de vingt-quatre statues commandées par Colbert à partir de 1674 pour orner le Parterre d'eau devant le Château, cette sculpture illustre un des quatre éléments. Dès 1681, elle fut placée sur les rampes du Parterre du Nord, où elle est encore aujourd'hui. A partir d'un modèle dessiné, fourni par le peintre Charles Le Brun, Massou a représenté l'allégorie de la Terre par une femme couronnée de fleurs et tenant une corne d'abondance d'où débordent des fruits. Symbole terrestre, un lion à la crinière abondante se tient à ses côtés.

Earth

One of a series of twenty-four statues ordered by Colbert from 1674 to decorate the water feature in front of the Château, this sculpture illustrates one of the four elements. In 1681, it was placed on the slopes of the Parterre du Nord, where it remains to this day. From the sketched model produced by the artist Charles Le Brun, Massou sculpted a representation of the allegory of the earth in the form of a woman crowned with flowers and holding a cornucopia overflowing with fruits. She is flanked by the terrestrial symbol of a lion with a flowing mane.

EUROFRANCE

Un anniversaire à la barbe à papa

An anniversary with candyfloss

PAR LEYLA BOSSY ET STÉPHANE MONLEAU

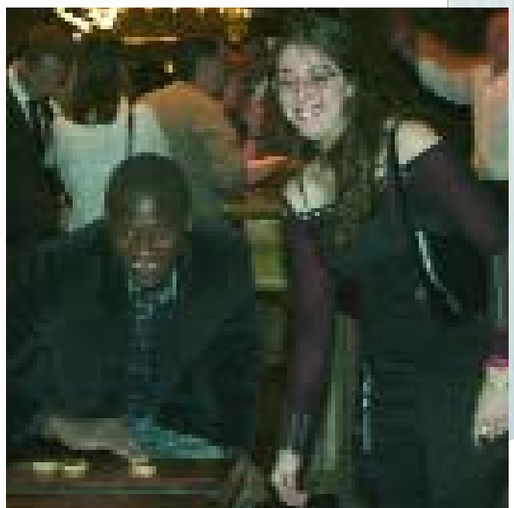
Dès le mois de juin 2007 les invitations sont lancées : rendez-vous le 19 octobre pour l'anniversaire des dix ans de Solétanche Bachy.

Toute la zone EuroFrance est conviée et les inscriptions se mettent rapidement à bouchonner dans le fax. Mais alors que la date approche, deux événements viennent mettre la fête en péril :
- L'équipe de France de rugby à la mauvaise idée de perdre en demi-finale face aux Anglais (impensable !) et le boycott pour cause de petite finale France-Argentine est clairement évoqué par certains. La menace est écartée grâce à un grand écran pour retransmettre le match et satisfaire les plus mordus de rugby. Le jeu déçoit, mais la bonne humeur générale adoucit la peine des supporters.
- Les grèves SNCF et RATP, initialement programmées pour le 18 octobre, se prolongent le 19 et mettent en danger tout le système d'acheminement vers Paris des invités. Trains supprimés, décalés, en retard, cars bloqués dans les embouteillages…

Bravo à tous ceux qui ont réussi à être présents ! En particulier à nos amis de Suisse dont le train fut supprimé le jeudi soir et qui sont partis en car le vendredi matin de Lausanne.

La magie et la convivialité du lieu font heureusement oublier le chaos des transports aux invités qui retrouvent leur âme d'enfant dès la porte franchie. Les nombreuses attractions foraines sont prises d'assaut : manèges de chevaux de bois ou de vélos, course de garçons de café, stands de billard japonais, jeux de massacre, toupies hollandaises… Pour rythmer le tout, un orchestre New-Orleans, des équilibristes, un numéro aérien de ruban, une chanteuse lyrique, des échassiers… Et un buffet qui associe des plats glanés aux quatre coins du monde aux animations foraines traditionnelles : crêpes, gaufres, barbes à papa, guimauves…

Ce soir là, plus de 700 personnes se sont retrouvées au Musée des Arts Forains, dans les anciens Pavillons de Bercy. Une occasion unique pour beaucoup de revoir d'anciens collègues ou de faire la connaissance des nouveaux venus. La fête fut belle et les invités encore nombreux lorsqu'il fallut s'arrêter peu après minuit. Dès le lundi matin, une question est sur toutes les lèvres : *«On recommence quand ? »*. ■



As of June 2007 the invitations went out: October 19 for the celebration of the 10th anniversary of Soletanche Bachy. The whole EuroFrance zone was invited and the registrations quickly started flooding in by fax.

But as the date approached, two events threatened the party:
- The French rugby team had the bad idea of losing the semi-final against England (unthinkable!) and the boycott due to the France-Argentina 3rd place final was clearly mentioned by some people. This threat was overcome by bringing in a wide screen to broadcast the match for the die-hard rugby fans. The match was disappointing, but the good general atmosphere alleviated the disappointment experienced by the fans.
- The SNCF and RATP strikes, initially scheduled for October 18, continued on the 19th, threatening the systems put in place to bring the guests to Paris. Trains were cancelled, postponed, late, coaches got stuck in traffic jams. Well done to all those who managed to make it! Especially our friends from Switzerland whose train was cancelled on Thursday evening and who left for Lausanne on Friday morning by coach.

Fortunately, the magic and friendly spirit of the place helped guests to forget about the transport chaos and to get in touch with their lost childhood as soon as they came through the door. The many fairground attractions were stormed: carousels with wooden horses and bicycles, café waiters' races, Japanese billiards stands, Aunt Sally, Dutch tops, etc. To the rhythm of a New Orleans band, tight-rope walkers, an aerial stunt with a ribbon, a woman lyric singer, clowns on stilts, etc. And a buffet with dishes from all over the world plus traditional fairground items: crepes, waffles, candyfloss, marshmallows, etc.

That evening there were more than 700 people at the Museum of Fairground Arts, in the former Pavillons de Bercy. A unique opportunity for many of them to see old colleagues again or to get acquainted with newcomers. The party was great and there were still many guests when it was time to end shortly after midnight. On Monday morning, one question was on everyone's lips: *"When can we do it again?"*.

LIVERPOOL

Aménagement du King's Waterfront

King's Waterfront development

PAR PHIL MYLES ET STEVE MALLINSON

Le projet King's Waterfront, en plein centre-ville de Liverpool, fait partie intégrante des célébrations qui entourent le choix de Liverpool comme Capitale européenne de la culture 2008. Le spécialiste géotechnique Bachy Soletanche a conçu et exécuté les pieux nécessaires pour ce prestigieux projet.

Le centre-ville de Liverpool est depuis toujours réputé pour son importante activité commerciale et industrielle. Depuis sa nomination en 2005 comme Capitale européenne de la culture 2008, la ville s'est développée à un rythme phénoménal. L'engouement qu'a suscité cette annonce s'est cristallisé autour du plus grand projet de construction du Merseyside : la rénovation somptueuse du King's Waterfront, pour un budget de 400 millions de £. Situé à proximité du Dock Albert et du Liver Building, le King's Waterfront offrira au centre-ville un nouveau site culturel. Un complexe hébergeant un amphithéâtre et un centre de conférence y sera ouvert début 2008, pour accueillir de nombreux événements de la Capitale culturelle.

Les projets aussi ambitieux et importants représentent souvent un défi en terme de construction. Compte tenu de son ampleur, de sa situation sur les rives de la rivière Mersey et du passé industriel du site, des difficultés étaient à prévoir pour la construction des fondations. Sur l'ensemble du site, on a trouvé différents types de sols, généralement composés d'une couche de grès faiblement à moyennement induré recouverte de sable et de gravier puis de remblai. Pour la construction des pieux sur ce site, il était prévu d'installer des pieux forés tubés mais notre équipe a proposé d'utiliser la technique de la tarière creuse (CFA = Continuous Flight Auger) avec des machines Bauer BG22 très puissantes. Cette solution a donné à Bachy Soletanche un avantage technique par rapport à ses concurrents et a permis au client de gagner beaucoup de temps et d'argent sur le projet.

Page de droite : King's Dock, vue aérienne
King's Dock, aerial view

Les principales difficultés liées au sol ont été identifiées au cours du programme complet d'essais préliminaires qui a eu lieu pendant l'été 2005.
L'ancien King's Dock, qui occupe une partie du site, avait été remblayé avec du sable limoneux homogène, de telle sorte que lorsque les pieux d'essai ont été réalisés, l'équipe s'est rendu compte que des pieux tarière creuse ne conviendraient pas dans cette zone car la technique risquait de faire s'ébouler la plateforme sous les machines.

La présence de sable ayant été décelée pendant le programme d'essais et non pendant les travaux, il a été possible de mettre en place rapidement les modifications structurelles et techniques nécessaires et de renégocier le prix en évitant les problèmes qui seraient certainement survenus si les plans avaient été modifiés en cours de projet.
Pendant le programme d'essai, douze sondages d'essai et sept pieux d'essai ont été réalisés au total. Les résultats du programme ont permis d'établir les nouveaux plans du projet. Ce programme d'essai a également permis à l'équipe présente sur site, en collaboration avec nos ingénieurs et le personnel sur le terrain, de tester plusieurs outils de forage tarière creuse particulièrement adaptés pour pénétrer les différents horizons de grès. Bien que la tarière creuse ait été utilisée pour les deux tiers du contrat, des pieux forés avec une tarière de large diamètre ont été utilisés dans la zone de l'ancien King's Dock. L'utilisation de cette technique (LDA = Large Diameter Auger) a éliminé les risques d'éboulement, grâce à la mise en place d'un tubage sur les 15 m de sable de remblaiement, assurant ainsi le soutènement du sol autour du trou de forage pendant toute la durée d'exécution du pieu. Les 17 mètres de longueur du tubage en acier ont été vibrés dans le sable et dans le grès à l'aide d'un vibrateur pour tubage très puissant.
Sur ce site, une innovation combinant pieu tubé et tarière creuse a été développée consistant à vibrer un tubage et à construire ensuite le reste du pieu avec une tarière creuse. Cette toute nouvelle approche a fait gagner du temps et a été utilisée depuis avec succès sur un autre site des quais.
En modifiant ainsi la méthode d'exécution des pieux pour un tiers des travaux, le projet s'est pour- >>>

The King's Waterfront development in the heart of Liverpool's city centre is an integral part of the city's European Capital of Culture 2008 celebrations. Geotechnical specialist Bachy Soletanche has designed and delivered the piling solution for this prestigious project.

Liverpool City centre has always been recognisable as a hive of commercial and industrial activity, but since the announcement in 2005 that the city would be the European Capital of Culture for 2008; the pace of development has been phenomenal. At the centre of the excitement surrounding the Capital of Culture announcement is the biggest ongoing construction project in Merseyside – the high profile, £400million redevelopment at King's Waterfront. Situated adjacent to the Albert Dock and the Liver Building, King's Waterfront will provide the city centre with a new cultural focal point; an arena and conference centre complex that will be opened early in 2008 and will be a focal point for the City of Culture celebrations. Ambitious and large-scale projects such as this are rarely straightforward when it comes to construction, and given the scale of the development, its situation on the banks of the Mersey, and the history of industrial development on the site were always going to make the foundation construction challenging. Ground conditions across the site were variable but typically consisted of fill overlying sand and gravel down to a weak to moderately strong sandstone. The conforming choice for pile construction at the site was to install fully cased rotary piles but our team proposed a CFA solution utilising heavy duty Bauer BG22 rigs which gave Bachy Soletanche a technical edge over the competition and also gave the client substantial cost and time savings on the scheme. The majority of the difficulties involved with the ground conditions on this project were identified during the comprehensive preliminary testing programme we undertook over the summer of 2005. The old King's Dock that used to be situated on part of the site had been hydraulically filled with a uniform silty sand and when the test piles were constructed the team discovered that CFA piling wouldn't work in this particular area because of problems with flighting which caused the platform to collapse under the rig. As a result of the sand being discovered in the test programme and not during the main works it was possible to address the necessary technique and design changes early in the process re-negotiate the price without incurring the problems we would have faced with a mid-project redesign. The test >>>

>>> programme involved a total of twelve trial-bores and the construction of seven test piles, the results from which were used to create the new project design. The test programme allowed the site team, in collaboration with our designers and plant yard, the opportunity to test various CFA drilling tools which were most appropriate to penetrate the sandstone strata. Although CFA has been used for two thirds of the contract, Large Diameter Auger (LDA) rotary piles were used within the old King's Dock area. LDA piling eliminated the risk of flighting by casing through 15m of sand fill and ensuring that the ground surrounding the bored hole remained supported until the pile was fully constructed. The long length of steel casing, typically 17.0 metres long was vibrated through the sand with a heavy duty casing vibrator and into the sandstone strata. One innovation developed on the site was a hybrid of cased piling and CFA where a casing was vibrated and then the remainder of the pile constructed using CFA techniques. This novel approach had advantages in terms of time and has since been used successfully on another site in the dock area. The change in piling method for a third of the works meant that the project could continue as planned, with main piling starting in November 2005. However, the need to construct over 350 LDA piles put added pressure on a programme that was already tightly scheduled and additional rigs were brought in to make up the time that would be required to implement the more time consuming LDA method. Careful organisation and planning between a number of trades which were required to work on the site simultaneously helped to keep the work on target for completion in mid-February 2007 – even in the face of difficult weather conditions often thrown up by the bitter North West winter. Upon completion of the €3.0million contract, Bachy Soletanche have constructed 768 CFA piles and 377 LDA piles to provide support for the huge arena and conference centre that will transform the Liverpool waterfront. The size of the buildings designed for the development means the loads acting on some of the piles being constructed will be as high as 400 tonnes, with a number of piles being used for wind loading and to support large retaining walls. Given these significant loads, testing of the individual piles has been rigorous to ensure the piles can support the relevant loads. The multi-level nature of the buildings combined with the varied depth of the sandstone rock across the site, has resulted in broad differences between the depths of some piles. Pile depths range from 8m to 19m depending on the part of the construction they will support and the depth of the underlying rock, which generally slopes towards the river Mersey. The development site which is between the Albert Dock and the HM Customs & Excise building has a number of other large structures and since Bachy Soletanche have completed piling to the Arena and conference centre we have been able to bring the benefit of our experience to several of the adjacent sites, including the multi-storey car park, two hotels, apartment blocks and a pavilion giving us a total of €8m turnover on the scheme. Additionally the approach and experience brought the Kings Waterfront development has enabled thee Bachy Soletanche to secure piling contracts for three further prestigious buildings around the Unesco World Heritage site at the Pier Head. The foundation contracts are for a new ferry terminal building in front of the Liver Buildings, piles for the new Museum of Liverpool being constructed in the same area and also the Mann Island Development which is similar in scale to the King's Waterfront project.

Liverpool has history and culture in abundance and Bachy Soletanche are proud to have a part in its continuing development so if you want visit then contact us in our nearby Burscough office and we'll happily provide guided tours.

>>> suivi de la manière prévue et la construction des pieux a débuté en novembre 2005. Cependant, il a fallu construire plus de 350 pieux LDA, ce qui a rendu encore plus difficile un programme dont les délais étaient déjà très serrés. Des foreuses supplémentaires ont été installées pour compenser le retard pris à cause de la méthode LDA.
Une organisation et une planification minutieuses des différentes sociétés devant intervenir en même temps sur le site ont permis de respecter la date butoir pour l'achèvement des travaux, à savoir mi-février 2007, et ce, malgré des conditions climatiques souvent mauvaises, liées au vent de nord-ouest.

À l'issue de ce contrat de 3 millions d'euros, Bachy Soletanche a construit 768 pieux tarière creuse et 377 pieux LDA pour soutenir l'amphithéâtre et le centre de conférence qui transformeront les quais de Liverpool. Compte tenu des dimensions importantes des bâtiments prévus, les charges qui s'exercent sur certains piliers pourront atteindre 400 tonnes et certains piliers serviront de points de résistance au vent et de supports pour les principaux murs de soutènement. Au vu de ces charges importantes, la résistance de chaque pieu a été rigoureusement testée.
Les différents niveaux des bâtiments et les différentes profondeurs du grès sur le site ont nécessité l'installation de pieux dont la profondeur s'échelonne entre 8 et 19m, en fonction de l'élément de construction soutenu et de la profondeur de la roche souterraine qui, d'une manière générale, s'abaisse régulièrement en direction de la rivière Mersey.

Le site de construction, qui se trouve entre le Dock Albert et le bâtiment HM Customs & Excise, compte un certain nombre d'autres structures importantes. Suite à la construction des pieux pour l'amphithéâtre et le centre de conférence, Bachy Soletanche a fait profiter de son expérience plusieurs sites adjacents, y compris le parking à plusieurs étages, deux hôtels, un complexe résidentiel et un kiosque, portant ainsi le chiffre d'affaires total de ce projet à 8 millions d'euros.

La méthode et l'expérience déployées pour le projet de construction du King's Waterfront ont permis à Bachy Soletanche d'obtenir des contrats de construction de pieux pour trois bâtiments prestigieux du Pier Head, site classé au patrimoine mondial de l'Unesco. Ces contrats couvrent la construction des fondations pour le nouveau terminal des ferries en face des Liver Buildings, celle des pieux pour le nouveau Musée de Liverpool en cours de construction dans la même zone et le projet de Mann Island, d'une envergure similaire à celle du King's Waterfront.

Liverpool peut s'enorgueillir de la richesse de son histoire et de sa culture, et Bachy Soletanche est fier d'avoir participé à son évolution. Si vous souhaitez visiter le site, n'hésitez pas à contacter nos bureaux de Burscough, nous nous ferons un plaisir d'organiser une visite guidée. ■

LONDRES

Inauguration royale de la Gare St Pancras

Royal Opening at St Pancras Station

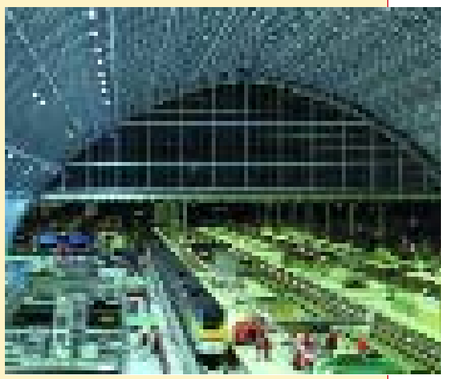
PAR DAVID SHERWOOD

La Reine Elizabeth II inaugure la nouvelle gare / Queen Elizabeth II inaugurates the new station

La gare St Pancras, construite dans les années 1860, a fait l'objet au cours des 6 dernières années de travaux d'agrandissement et de réhabilitation réalisés par la Joint Venture « CORBER » (regroupant Costain, Laing O'Rourke, Bachy Soletanche et Emcor). C'est dorénavant le terminus à Londres des trains locaux, régionaux, nationaux et des TGV internationaux. Bachy Soletanche, partenaire à hauteur de 27,5% dans CORBER, a présidé cette Joint Venture pendant toute la durée des travaux. Le montant final du contrat a été arrêté à 930 Millions d'euros au moment de l'inauguration spectaculaire par sa Majesté la Reine Elizabeth II le 6 novembre 2007[1]. Les travaux comprenaient une station enterrée, la reconstruction totale d'une gare moderne à l'intérieur de la structure historique et l'extension de la gare au nord, soit 14 quais au total. Les travaux spéciaux se sont élevés à environ 70 Millions d'euros. Le voyageur international arrive désormais à St Pancras dans des installations spectaculaires tant en style qu'en élégance. L'Eurostar n'aura pas à subir plus longtemps la désolation d'arriver à la gare Waterloo qui l'a hébergé ces 15 dernières années.

[1] La même JV a aussi réalisé un lot de tunnels pour CTRL (Channel Tunnel Rail Link), ce qui porte à plus de 1,2 milliard d'euros (plus de 330M€ pour notre quote-part) notre participation à ce grand projet d'infrastructure souterraine.

(G à D) David Sherwood, Chris Merridew, Ben Hardy, Martin Pratt et Ian White sur le parvis principal / in the main concourse



La partie historique de la gare St Pancras / The historic part of St Pancras Station

St Pancras Station, originally constructed in the 1860's, has been extended and refurbished over the last 6 years by CORBER Joint Venture. It is now the terminus for local, regional, national and international TGV rail services in London. Bachy Soletanche is a 27.5% partner in CORBER and has chaired the four party joint venture throughout the project. The final account for the contract was agreed at €930m before the spectacular opening by Her Majesty Queen Elizabeth II on 6 November 2007.
The works included an underground station box, complete reconstruction of a modern station within a historic structure and extension of the station to the north giving 14 platforms in all. The specialist works element of the project was about €70m.
At last the international traveller arrives in style and elegance to a spectacular facility in St Pancras. No longer does Eurostar have to suffer the distress of arriving at Waterloo Station which served as its home for the last 15 years.

THE EVERRICH PROJECT

Un projet de fondation en conception-construction au Vietnam

The "Design & Build" Foundation Project in Vietnam

PAR MINH-QUANG LE NGUYEN

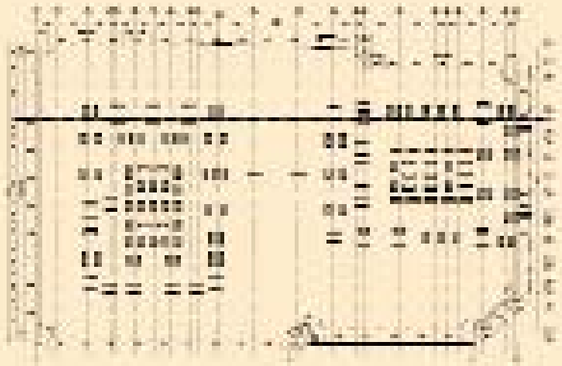
Le projet EverRich est un ensemble résidentiel et commercial luxueux développé par Phat Dat Construction & Real Estate Corporation, situé dans la zone centrale du District 11 à Ho Chi Minh Ville.

Dans un schéma directeur de trois projets séparés, EverRich domine avec des tours jumelles de 25 étages, un centre commercial de 5 étages et 2 niveaux de parking en sous-sol, le tout construit sur une superficie d'environ 10 000 m^2. Le premier défi à relever par Bachy Soletanche Vietnam (BSV), était d'étudier une variante permettant d'optimiser les fondations. Avec le soutien majeur de Christian Gilbert (Directeur du BE Groupe) et de KM Chan (Directeur Technique de Bachy Soletanche Group Ltd (BSGL), le Département Technique de BSV, dirigé par Van Bang Truong, a proposé une variante de barrettes offrant des avantages en termes de délais et de coûts par rapport à nos concurrents.

Deux plots d'essai consécutifs réussis de barrettes instrumentées avec deux fois la charge maximum nécessaire ont confirmé les résultats de nos calculs théoriques.
Lors des négociations du contrat, Minh-Quang Le Nguyen (Directeur Général) et Hoang Nhan Pham (Directeur Commercial) de Bachy Soletanche Vietnam ont travaillé en étroite collaboration avec Benoît Buck (Directeur Administratif et Financier de BSGL) et Yves Chiffoleau (Directeur Général de BSGL) afin d'obtenir une garantie de paiement favorable à BSV, permettant de maintenir un flux net de trésorerie positif et de fixer des paiements progressifs du client.

Avec une équipe projet très solide composée de Van Chau Nguyen (chef de projet), Tan Hung Ly, The Hung Tran et Thanh Chau Pham (chefs de projet adjoints), sous la direction de Truong Nghia Bui (directeur des opérations BSV) avec l'assistance, successivement, de Max Baudis, Lionel Rouffard et Johnson NG (conducteurs de travaux), BSV a divisé le chantier en deux zones avec un système de silo à bentonite au centre, et a utilisé deux lignes de production, chacune ayant une équipe, une grue d'excavation et une grue de service. Cette décision a permis d'éviter l'utilisation d'un outillage d'excavation et s'est avérée très efficace pour atteindre l'objectif de production. Grâce aux efforts des équipes et à la gestion professionnelle de BSV, le projet a été livré avec un mois d'avance (20 %) par rapport au programme.
Le client a été très satisfait et ce résultat permet de renforcer la réputation de BSV sur le marché. De nouveaux projets sont en cours de négociation dans des conditions favorables grâce au succès de projets tels que EverRich. ■

Ci-dessus.
Vue d'artiste du projet EverRich



BARRETTES AND DIAPHRAGM WALL PLAN LAYOUT

Work performed
- Diaphragm wall:
perimeter: 372.8m;
surface area: 7,585m^2;
depth: 20m;
thickness: 600mm
- Barrette piles:
quantity: 154 nos.;
depth: 54 max.;
thickness: 800 – 1,200mm
- Static load tests :
quantity: 2 nos. of barrette piles;
maximum load 2,800MT

The EverRich project is a luxurious residential and commercial complex developed by Phat Dat Construction & Real Estate Corporation located in the central area of District 11, Ho Chi Minh City, Vietnam.

Among a master plan of three separate projects, the EverRich stands out as a 25-storey twin towers with a 5-storey commercial center and two carpark basements constructed on an area of approximately 10,000 m^2. The first challenging requirement to Bachy Soletanche Vietnam was to study an alternative design to optimize the foundation solution. With great support from Christian Gilbertt (SB Design Manager) and KM Chan (BSGL Technical Manager), BSV's Technical Department headed by Van Bang Truong offered an alternative of barrettes solution that gained advantages in time and cost savings against other competitors. Two subsequent successful instrumented trial barrette tests up to maximum two times working load proved our theoretical calculation results.
During the contract negotiations, Bachy Soletanche Vietnam (BSV) with Minh-Quang Le Nguyen (General Director) and Hoang Nhan Pham (Commercial Manager) worked closely with Benoît Buck (BSGL Finance & Administration Director) and Yves Chiffoleau (BSGL General Director) to obtain a payment guarantee favorable to BSV in order to maintain a positive cash-flow and completely secure progressive payments from the client.

With a very strong project team composed by Van Chau Nguyen (Project Manager), Tan Hung Ly, The Hung Tran & Thanh Chau Pham (Deputy PMs) under the supervision of Truong Nghia Bui (BSV Operation Manager) with assistance successively from Max Baudis, Lionel Rouffard and Johnson NG (Construction Managers), BSV divided the site into 2 areas with a bentonite silo system at the center and used two production lines (one line consisting of a team with no.1 excavation crane and no.1 service crane) working in each area. This decision helped reduce one excavation rig and proved very effective in achieving production target. Thanks to BSV's teamwork effort and professional management, the project was completed one month (20%) ahead of the contract schedule with great appreciation from the client and therefore consolidate the reputation of BSV in the market. The new projects that are being negotiated in favorable conditions thanks to the success of projects like The EverRich.

GRUPO RODIO KRONSA

Mise en commun de moyens pour développer des synergies

Pooling of back office resources in order to favour synergies

PAR DANIEL PROVENCHÈRE

Historique des participations

En 1988, Solétanche prend une participation de 50 % dans Kronsa Internacional, filiale d'Agroman. Quatre ans plus tard, en 1992, Solétanche acquiert 100 % du capital de Rodio. En 1995, Solétanche portera sa participation à 100 % dans le capital de Kronsa, et, la même année, 50 % du capital des deux filiales Rodio et Kronsa seront rétrocédés à Constructoras ICA un des leaders du marché de la construction au Mexique. Les deux sociétés espagnoles se sont développées dans la plus parfaite autonomie commerciale et opérationnelle.

Ci-dessous :
Usine de pieux préfabriqués
Precast piles factory

L'évolution de l'économie espagnole

Après une croissance continue depuis 2002, celle-ci semble se tasser (fig. 1) ; l'excédent budgétaire en 2005, se transforme en léger déficit en 2006 ; les subventions des fonds européens qui ont représenté plus de 1 % du PIB en 2002 vont se tarir à partir de 2007 (fig. 2) ; l'Espagne a construit en 2005 autant de logements que l'Angleterre, l'Allemagne et la France réunies, et cette « bulle » immobilière risque d'éclater d'une année à l'autre.

L'arrivée de la concurrence étrangère

Le recours de plus en plus systématique aux appels d'offres européens a intensifié la compétition, notamment en provenance du Portugal, qui subissait lui-même un ralentissement économique, d'Italie et d'Allemagne, dont la conjoncture dans le BTP est restée déprimée lors de la dernière décennie.

Les synergies

Ce contexte économique plus dur nous a conduits à favoriser des économies d'échelle par le regroupement de certains services de back office, tout en >>>

Fig. 1 : Taux de croissance du PIB

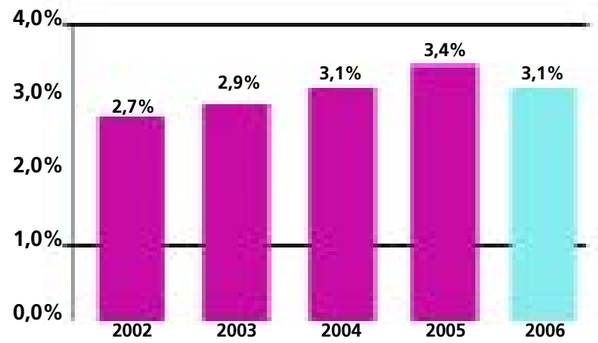
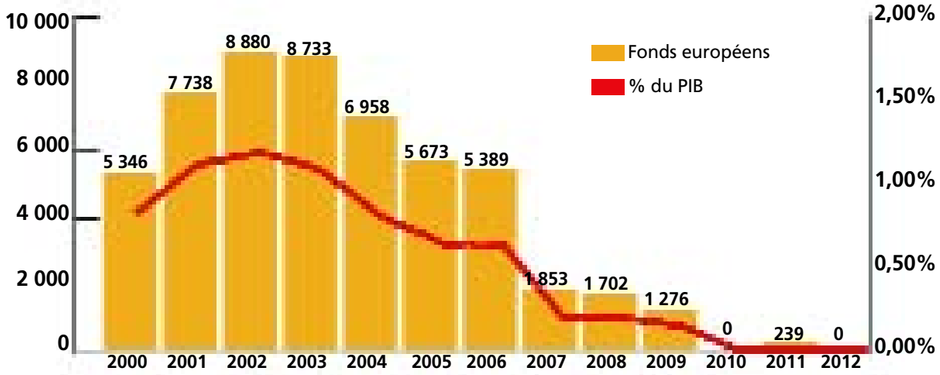


Fig. 2 : Evolution des subventions européennes



History of holdings
In 1988, Soletanche took a 50% stake in Kronsa Internacional, a subsidiary of Agroman. Four years later, in 1992, Soletanche acquired 100% of the capital of Rodio. In 1995, Soletanche's share of the capital of Kronsa rose to 100%, and, the same year, 50% of the capital of the two subsidiaries Rodio and Kronsa was resold to Constructoras ICA, one of the leaders of the construction market in Mexico. The two Spanish companies then developed with complete marketing and operational autonomy.

The development of the Spanish economy
The steady growth observed since 2002 is now slowing down (fig. 1); the budget surplus of 2005 became a small deficit in 2006. European fund subsidies, which represented more than 1% of the GDP in 2002, started to dry up in 2007 (fig. 2). In 2005, Spain built as many housing units as England, Germany and France combined, and this real estate "bubble" could burst from one year to another.

The arrival of foreign competition
The consistent arrival of European tenders intensified the competition, notably from Portugal, that was itself suffering an economic slowdown, from Italy and Germany, where the construction market has remained depressed for the last decade.

The synergies
This bleak economic outlook drove us to promote a number of economies of scale and resulted in the pooling of certain back office services, ensuring that we maintained the marketing independence of the two companies, whilst encouraging their respective specialization in proven areas of strength. For example, Kronsa has the exclusivity for precast driven piles, which represent 30% of its business, with an accent on its presence in the field of underpinning works; Rodio are developing bored piles, Rodiostar piles, jet grouting, areas where Kronsa are not really present. On the other hand wherever it appeared possible, we have promoted cross fertilization, like for example the development in Portugal and in Central America, where Kronsa were not present, of driven precast piles according to its processes by the subsidiaries of Rodio who have worked there for some time. Equally, Kronsa are going to promote the techniques of Sol Data Iberia, a Rodio subsidiary. The sharing of new ideas in the field of research and development, and the flexibility in the use and sub-leasing of equipment are other potential sources of improvement.

Consequently, a new company baptized Grupo Rodio Kronsa is going to progressively group together the relative Administration & Finance, IT and central services departments and make the Algete depot an "Integrated Plant Yard"

At the end of November 2007 in Toledo, "the 1st Grupo Rodio Kronsa Management Meeting" brought together the managers concerned by this new organization in a studious atmosphere to face in a professional manner the risks of a slowdown in the Spanish market.

Matériel de vibro
Vibro equipment

>>> préservant l'indépendance commerciale des deux sociétés, et en encourageant leur spécialisation dans leurs points forts respectifs. Par exemple, Kronsa a l'exclusivité des pieux battus préfabriqués qui représentent 30 % de son activité, et accentue sa présence dans les travaux de reprise en sous-oeuvre ; Rodio développe les pieux tarières, les pieux Rodiostar, le jet grouting, domaines où Kronsa intervient peu. En revanche partout où cela a paru opportun, nous avons stimulé les fertilisations croisées, comme par exemple le développement au Portugal et en Amérique Centrale, où Kronsa n'est pas implantée, des pieux battus préfabriqués selon ses procédés par les filiales de Rodio qui y travaillent depuis longtemps. Réciproquement, Kronsa va promouvoir sur ses marchés propres les techniques de Sol Data Iberia, filiale de Rodio. Le partage des idées neuves dans le domaine de la recherche et du développement, la flexibilité dans l'utilisation et la sous-location du matériel sont d'autres sources d'amélioration.

En conséquence, une nouvelle entité baptisée Grupo Rodio Kronsa va progressivement regrouper les départements Administration & Finances, Informatique, les Services Généraux et faire du dépôt d'Algete un « Centre Intégré du Matériel ».

Fin Novembre 2007 à Toledo, « les 1ères journées de l'Encadrement Grupo Rodio Kronsa » ont réuni les cadres concernés par cette nouvelle organisation dans une ambiance studieuse pour affronter de manière professionnelle les risques du ralentissement conjoncturel espagnol. ■

Le nouveau centre intégré du matériel GRK
The new GRK integrated plant yard

128 000 000 M³ À TRAITER EN VIBRO-COMPACTAGE

Le plus grand chantier de vibro dans l'histoire de Solétanche Bachy et Vibrofoundations Ltd

The largest vibro project in the history of Soletanche Bachy and Vibrofoundations Ltd

PAR ALEXANDRE ABINADER

« The Palm Jebel Ali » est le deuxième de la série des trois « palmiers » constitués par un archipel d'îles artificielles gagnées sur la mer et disposées en forme de palmier.

Les medias ont parlé ou écrit à plus d'une reprise sur ces gigantesques ouvrages réalisés par l'un des plus importants promoteurs immobiliers à Dubaï – voire au monde – mais n'ont pas donné beaucoup de détails relatifs à notre participation à l'exploit de leur construction. Après avoir réalisé un projet de vibro-compactage similaire, mais d'une amplitude inférieure, à Dubaï Maritime City, le challenge à Palm Jebel Ali consistait à aligner dès le démarrage 8 tandems de vibreurs V48 et ce pendant une durée de 15 mois. La remise d'offre a été faite en groupement d'entreprises avec des partenaires locaux (APCC) et le contrat a été signé en août 2006 pour un démarrage de la production en octobre 2006. Après avoir mis à niveau l'atelier de réparation des vibreurs pour qu'il puisse assurer la réparation de 9 vibreurs en simultané, la production a commencé comme prévu. Il est à noter qu'au cours de ce chantier certains faits extérieurs ont perturbé notre organisation mais la réactivité de notre équipe, avec >>>

Quelques chiffres

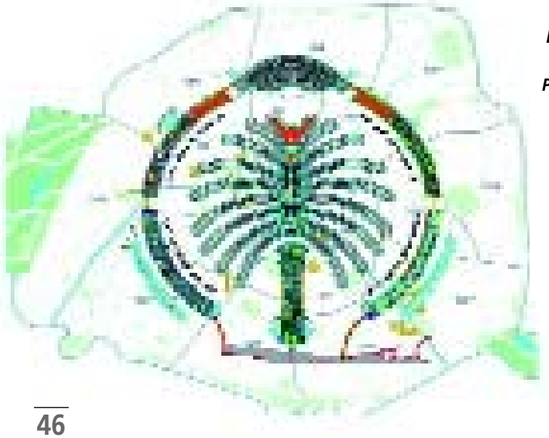
• 170 000 000 m^3 de remblai
• 10 000 000 tonnes de rochers pour les digues
• 10 000 000 m^2 de terrain créé
• 70 km de plages
• Superficie totale du projet : 49 km^2

Les moyens

• 16 grues en production
• 24 groupes électrogènes de 500 KVA à 1250 KVA
• 38 compresseurs
• 50 vibreurs
• 18 chargeurs
• 2 barges de débarquement
• 5 bateaux de transport rapides

Nos records

• 22 nationalités présentes sur le projet et 10 langues de communication
• 34 000 m^2 et 445 000 m^3 de terrain traité par jour
• 1 120 pénétromètres statiques réalisés et analysés par semaine



Ci-contre. L'immensité du projet en un clin d'œil : Palm Jebel Ali sur Paris

>>> le support nécessaire des services centraux, nous ont permis de passer le cap et d'assurer à notre client une continuité voire même une augmentation de la production.

Une des difficultés parmi celles que nous pouvons citer est l'immensité du site qui représente 10 km^2 de terrains à traiter répartis sur une surface totale de 50 km^2, où la plupart des accès aux zones de travail se font par voie marine. On ne parlera jamais assez de l'engagement des hommes et femmes envers leur entreprise ainsi que de leur motivation qui leur ont donné la force de pouvoir travailler 6 jours sur 7, à raison de 12 à 14 heures par jour pendant 15 mois (à ce jour) avec des conditions climatiques extrêmes et une pression permanente de la part de notre >>>

Some key figures

•170,000,000 m^3 of fill
•10,000,000 tons of rocks for the seawalls
•10,000,000 m^2 of soil created 70 km of beaches
•Total surface area of the project: 49 km^2

Resources

•16 crawler cranes
•24 generators (totalling 12.3MW)
•38 air compressors
•50 vibro pokers
•18 loaders
•2 landing crafts
•5 speed boats

Our records

•22 nationalities, and 10 different communication languages
•34,000 m^2 and 445,000 m^3 of treated soil per day
•1.120 CPT's per week

"The Palm Jebel Ali" is the second in a series of three "palm trees" composed of an archipelago of artificial islands built in the sea and arranged in the form of a palm tree.
The media have reported many times now on these gigantic structures built by one of the biggest real estate developers in Dubai – or in the world – but they certainly did not give details regarding our participation in the exploit of their construction. After carrying out a similar project of vibrocompaction, but on a smaller scale, at Dubai Maritime City, the challenge at Palm Jebel Ali was to align the 8 tandems of V48 vibrators as of the start date to work over a period of 15 months. The offer was submitted in a consortium with local partners (APCC) and the contract was signed in August 2006 for the start of production in October 2006. After upgrading its vibrator repair shop so that it could handle repairs for 9 vibrators simultaneously, the production began as planned. During the work some outside events disturbed our organization, but the reaction capacity of our team, with the necessary support of the central services, allowed us to handle this and to offer our client sustained or even increased production. One of the difficulties involved is the immense size of the site, which represents 10 km^2 of soil to be treated spread over a total area of 50 km^2, with access to the work areas most often being by sea. We can't say enough about the commitment of the men and women of our teams to their company and also about their motivation to work 6 days a week, 12 to 14 hours a day, over the course of 15 months (so far), in extreme climatic conditions and with constant pressure from our client who has just added new twists to a situation that was already quite unusual.

Our team is directed by Kim Knudsen with the assistance of young engineers: Philippe Mourre, Vincent Leblois and Pierre Antoine Fourrier seconded by Mehdi Benhabbari and two trainees (who have now joined the group), Vincent Varlet and Stéphane Gally. The quality assurance is provided by a team of Indian engineers and designers including Anup, Martin, Dipu, Dileep, Prassanth, Raigan, Thomas and Kirvy, the only Philippine. The studies are being carried out by our maestro David Johnson with support from Jason Redgers and from our trainees. The work and the production are strongly headed by Marc Novel and the shifts managed by Daniel Degorges and Christophe Kauffmann. Given the number of kilometers covered in the field, they could easily have made 3 round trips by car between Paris and Marseille per week. This exemplary work could not have been done without the commitment and efforts of our trusty mechanics team led by Frank Metz and Anton Kilanowski, with the support of Dariuz Szymanski and Cezary Kosiorek. The welding shop was directed by Edmund Balak, working in an average temperature of more than 40° C.

>>> client qui venait rajouter un peu de piment à une situation déjà peu commune.

Notre équipe est dirigée par Kim Knudsen avec l'assistance de jeunes ingénieurs : Philippe Mourre, Vincent Leblois et Pierre Antoine Fourrier secondés par Mehdi Benhabbari et deux stagiaires (qui ont maintenant intégré le groupe) Vincent Varlet et Stéphane Gally. Le suivi de la qualité est assuré par une équipe d'ingénieurs et de dessinateurs indiens consitutée par Anup, Martin, Dipu, Dileep, Prassanth, Raigan, Thomas et Kirvy le seul intrus philippin. Les études sont dirigées par notre maestro en la matière : David Johnson s'appuyant de temps à autres sur Jason Redgers et de temps en temps sur nos stagiaires. Les travaux et la production sont tenus avec une main de fer par Marc Novel et les postes sont assurés par Daniel Degorges et Christophe Kauffmann.

Vu les kilomètres effectués sur le terrain, ces derniers n'auraient plus du mal à faire 3 allers-retours Paris – Marseille en voiture par semaine. Il est à noter que

ce bel exploit n'aurait pu avoir lieu, sans l'engagement et les efforts fournis comme d'habitude par notre équipe de mécanique dirigée par Frank Metz et Anton Kilanowski, avec le support de Dariuz Szymanski et Cezary Kosiorek. L'atelier de soudure est dirigé par Edmund Balak travaillant sous une température ambiante moyenne de plus de 40° C. ■

Moscou

Pose de la première pierre de la plus haute tour de Moscow-city

Laying the first stone of the highest tower in Moscow

PAR NICOLAS PATRIER

Le chantier de la «Tour de Russie», qui sera le plus haut immeuble d'Europe, a été lancé le 29 septembre 2007 en présence de Iouri Loujkov, maire de Moscou, avec Jean-Pierre Joubay en première ligne. Cet édifice de 612 mètres, imaginé par l'architecte britannique Norman Foster, d'une surface de plus de 470 000 m^2, abritera un hôtel, des bureaux, des magasins et appartements hôteliers. Ce bâtiment « *sera le symbole de la Russie qui s'oriente vers l'avenir, vers le haut* », a déclaré Iouri Loujkov. La fin des travaux est prévue pour 2011.

Work on the "Russia Tower", which will be the highest building in Europe, was begun on September 29, 2007 in the presence of Yuri Luzhkov, Mayor of Moscow, with Jean-Pierre Joubay in the front line. This 612-meter complex, devised by British architect Norman Foster, with an area of more than 470,000m^2, will include a hotel, offices, stores and hotel apartments. This building *"will be the symbol of Russia looking up, looking to the future,"* said Yuri Luzhkov. The work is to be completed by 2011.

"Ne me quitte pas"

Le 31 janvier, une page importante de notre histoire se tournait, avec le pot de départ en retraite de Jacques Benatar, Directeur Général en charge de l'Asie-Pacifique, de l'Environnement et de Sol-Expert : car Jacques fut un grand président de Bachy, de 1993 à la fusion en 1997, fusion qu'il a appuyée, préparée, et dont il a de façon déterminante favorisé le succès. Après que Jean-Pierre Lamoure eut rappelé les brillantes étapes de cette longue (39 ans !) fidélité au Groupe, un choeur de 8 Grâces et un pianiste bénévole ont entonné l'air célèbre « Ne me quitte pas » qui a valu à Jacques une standing ovation de l'assistance... tandis que lui-même nous avouait plus tard en avoir eu les jambes coupées d'émotion. Il s'est vite rétabli pour nous remercier et décrire les projets de sa 3e vie, qu'il consacrera encore activement à notre profession, tout en demeurant Administrateur de Solétanche Bachy France.

January 31st saw an important page in our history being turned, with the retirement party of Jacques Benatar, Managing Director of Asia Pacific, as well as the Environment and Sol-Expert: because Jacques was a great President of Bachy between 1993 and the merger in 1997, a merger which he pushed for, prepared and contributed in such an important way to its success. After Jean-Pierre Lamoure had reminded everyone of the outstanding stages of his long (39 years!) loyalty to the Group, a choir of 8 Graces and a volunteer pianist filled the air with the sound of "Don't leave me" that earned a standing ovation for Jacques from all present…while he himself admitted later to have felt such emotion that he thought that his legs had taken from under him. He quickly recomposed himself to thank one and all and to describe the projects for his 3rd life, which will keep him still very active in our profession, including remaining a non-executive Board Member of Soletanche Bachy France.

Rugby

De futurs Springboks en Seine Saint-Denis !

Future Springboks in Seine Saint-Denis !

PAR LEYLA BOSSY

A l'initiative d'EuroFrance et de la DAI, et en partenariat avec le Conseil Général 93, Dura SB et Solétanche Bachy ont permis à une équipe de jeunes rugbymen sud-africains de venir en France pendant la Coupe du Monde de rugby. Aileen Damon et Stephen Crous pour Dura SB, Alexandre Beauvilain et Leyla Bossy pour EuroFrance, Vincent Douet pour la DAI, ont accompagné durant leur séjour ces 22 jeunes, leurs coachs et leurs supporters. Au programme : soutien aux Springboks lors de matchs de la Coupe du Monde, visite de Paris et du Pays Basque, rencontres avec des équipes locales. Jeunes et très motivés, les joueurs de Rugby Soleil, Rueil-Malmaison et Boucau-Tarnos ont fait preuve d'une belle bravoure face à cette équipe bien entraînée. Pour ne pas froisser la modestie sud-africaine, nous tairons les scores ! ... Rendez-vous est d'ores et déjà pris pour un voyage retour en Afrique du Sud !

On EuroFrance and DAI initiative, and together with the Conseil Général 93, Dura and Soletanche Bachy invited a young rugby team from Johannesburg to France during the World Cup. Aileen Damon and Stephen Crous for Dura SB, Alexandre Beauvilain and Leyla Bossy for EuroFrance and Vincent Douet for DAI, acted as tour guides for those 22 players, theirs coaches and their supporters. Support of the Springboks during World Cup matches, visits of Paris and Pays Basque and games with local teams were all part of the program. Young and eager to win, players from Rugby Soleil teams, Rueil-Malmaison and Boucau-Tarnos, showed great bravery against this well trained team. We'll keep the scores secret, to keep the South Africans modest ! … A return trip is already being planned!

SOLETANCHE BACHY

Entreprise Générale de Travaux
et Technologies du Sol

6, rue de Watford - 92000 Nanterre - France
Tél. : 33 (0) 1 47 76 42 62
Fax : 33 (0) 1 47 75 99 10
www.soletanche-bachy.com