# C'EST L'AUTOMATISME QUI CHOISIRA LE CONSTRUCTEUR : AMADA REMPORTE LE DÉFI PROPOSÉ PAR ALASER

**Prise dans un vaste chantier de création d'un groupe spécialisé dans la découpe, ALaser a certainement pris le train du fibre plus tardivement que d'autres lasséristes. Aujourd'hui, s'appuyant sur des fondations solides, l'entreprise passe à la vitesse supérieure grâce à une cellule automatisée très polyvalente.**

Créée en 1995 avec deux personnes et un laser $CO_2$ de 2 kW dans le but de proposer un service de découpe laser à une clientèle régionale, ALaser (www.alaser.fr) fut reprise en 2000 par un groupe qui souhaitait intégrer ce process qui était auparavant sous-traité. Jean Marc Soulard, actuel gérant de l'entreprise travaillait dans ce groupe en tant que responsable des ventes, et en 2003, alors que la direction du groupe cherchait une personne pour prendre la direction de l'entreprise, il s'est proposé pour le poste. Ce qui fut accepté. ALaser a continué son existence au sein du groupe jusqu'à la fin 2008, date à laquelle les dirigeants du groupe ont pris leur retraite et ont revendu les différentes entreprises de l'ensemble. Ces cinq années passées à gérer ALaser ont logiquement amené JM Soulard à proposer de reprendre cette entité pour laquelle il nourrissait de grandes ambitions, en s'appuyant sur sa double compétence technique et commerciale. « *J'ai acheté ALaser en 2008, mais étant donné que la direction du groupe m'avait laissé assez libre dans mes choix commerciaux et stratégiques, j'ai eu l'impression d'acheter ma société que j'avais développée pendant cinq ans* » se souvient JM Soulard avec humour.

## D'UN GROUPE À L'AUTRE

Sans renier l'objectif initial de servir une clientèle de proximité, JM Soulard a régulièrement renforcé le potentiel d'ALaser tout en intégrant de nouvelles technologies. « *Ayant totalement les mains libres, j'ai souhaité continuer par plus d'investissements et de croissance externe afin de construire un ensemble autour de la découpe industrielle* » justifie JM Soulard.

Après avoir récupéré la totalité du capital social, il décida donc d'investir immédiatement dans de nouvelles machines de découpe laser plus performantes afin de développer le potentiel de l'entreprise « *Nous avons été les premiers sur la région à faire l'acquisition d'un laser $CO_2$ 6 kW à l'époque.* » Un an plus tard, une structure dédiée à la découpe jet d'eau

*Devant la machine laser fibre 9 kW et son magasin à deux tours, Carlos Soares, Responsable de l'agence Amada de Toulouse et JM Soulard, Gérant de l'ensemble ALaser, AJet d'eau et Découpes 33.*

fut créée sous le nom d'AJet d'eau. Les deux entreprises furent regroupées dans le bâtiment actuel en 2014. En 2016, ALaser intégra le pliage avec une presse plieuse équipée d'un système de changement automatique d'outil, tandis que le jeune groupe étendait son domaine de compétence à l'oxycoupage et à la découpe plasma par l'intégration de la société Découpes 33. « *L'intégration du pliage nous a permis de ne pas perdre de clients et d'aller en chercher d'autres. Nous proposions précédemment ce service via la sous-traitance, mais il nous fallait devenir plus réactifs. Toutefois, nous n'avons pas la vocation à devenir fabricant car c'est un autre métier. Avec ALaser, nous sommes laséristes.* »

La rapidité d'exécution de ces différentes opérations s'est traduite dans les chiffres : alors que le chiffre d'affaires n'était que 1,6 millions d'euros avec 7 personnes pour ALaser en 2008, il a quasiment doublé à 3 millions d'euros, tandis que le groupe réalise un chiffre d'affaires total de 4,5 millions d'euros et emploie 20 personnes.

Et la politique d'investissement reste toujours ambitieuse avec la première machine de découpe laser fibre équipée d'une source de 9 kW installée par Amada en Europe fin 2018 et une machine de découpe laser multi-axes pour le tube qui sera opérationnelle début 2020. Ce dernier investissement nécessite d'ailleurs un agrandissement du bâtiment existant. JM Soulard fait valoir « *qu'aujourd'hui, si nous ne proposions que la découpe laser à plat standard, nous prendrions le risque de nous étioler. Il nous faut donc des outils très actuels et compétitifs.* »

## JE VEUX GAGNER MAIS JE NE VEUX PAS PERDRE

Outre l'investissement industriel qui joue un rôle primordial, JM Soulard, qui a passé un certain nombre d'années à visiter les clients, se félicite d'avoir mis en place une structure commerciale efficace : « *A ma connaissance, nous sommes les seuls sur la région à avoir un commercial qui va sur le terrain qui visite régulièrement les entreprises pour les trois sociétés du groupe. Il nous fait remonter beaucoup d'informations et d'affaires.* » Son travail est complété par un service commercial au téléphone. « *On peut investir dans la plus belle machine du monde, si elle n'est pas alimentée…* » Cette organisation

*Les deux entreprises ALaser et AJet d'eau se partagent un bâtiment flambant neuf à Canejan (33) et tandis que Découpes 33 se trouve sur un autre site.*

permet à l'entreprise d'être présente de manière suivie dans l'esprit de ses clients et de leur faire comprendre que l'offre proposée va au-delà du prix compétitif. Grâce à ce travail de fond, ALaser jouit ainsi d'une bonne image sur la région validée par les études que la société réalise tous les deux ans afin de maintenir le cap.

Lors de sa réflexion en vue de renouveler une des machines laser de l'atelier, JM Soulard a recherché une ligne permettant à l'entreprise de conserver ce que certains acteurs considèrent comme des petits marchés, tout en offrant la performance nécessaire pour aller chercher de nouvelles opportunités. Le cahier des charges soumis aux différents constructeurs était simple en apparence. JM Soulard leur a expliqué la problématique : « *je veux gagner en automatisme pour aller chercher des plus grosses séries plus facilement qu'avec nos lasers double table sans automatisme précédents. Je ne veux pas perdre une partie de mes clients actuels pour lesquels nous réalisons des petites séries de pièces, voire des pièces à l'unité.* » Au-delà de cette exigence en apparence contradictoire, sur un plan strictement technologique, l'entreprise voulait investir dans un laser fibre. Le choix s'est porté sur une cellule de découpe Amada LCG 3015 AJ à source fibre Amada 9 kW avec un magasin automatique AS LUL 3015 Twin (double tour) qui est utilisé pour le chargement/déchargement des tôles, ainsi que pour le stockage des tôles brutes et des tôles découpées et que JM Soulard juge très polyvalente. « *Avec la cellule, il est à la fois possible de travailler avec des tôles uniques et des paquets de tôle avec une mise en œuvre très rapide* » appuie Carlos Soares, Responsable de l'agence d'Amada Sud Ouest. La gamme LCG AJ dispose de plusieurs fonctions qui renforcent son autonomie : tête à capteur sensitif de tôle pour maintenir constante la distance buse/tôle, réglage automatique de la focale, contrôle dynamique de la coupe (perçage, découpe, marquage), changeur automatique de buses, système de correction des défauts de prise d'origine lors des reprises de tôles, ainsi que des anomalies de circularité, concentricité et d'entr'axe des trous.

Le passage d'une machine dépourvue d'automatisme à une cellule très automatisée n'est pas un process des plus simples car au-delà de la maîtrise des nombreuses possibilités du nouvel outil, il est nécessaire de revoir les méthodes de travail afin d'en tirer pleinement partie. JM Soulard résume la transformation : « *nous sommes passés instantanément d'une solution à deux tables à une machine à dix tables que je peux organiser comme je le souhaite au niveau de la répartition entre tables unitaires et tables de paquets de tôles. Il nous a fallu, avec le chef d'atelier, repenser les flux.* » Pour l'instant,

**LIEN UTILE**

« Accédez à une vidéo dans laquelle JM Soulard explique son choix »

chaque tour de 8 emplacements est dédiée à un type de travaux, ce qui montre bien l'importance au démarrage de l'installation des productions en faible volume. Cette configuration peut évoluer très simplement en fonction des profils de commandes. Avec une capacité de chargement de 3 tonnes par emplacement, ALaser est capable de répondre favorablement à des volumes importants de découpe en profitant de la possibilité de lancer la production la nuit ou le weekend sans surveillance. « *La durée de prise en main et d'adaptation de l'entreprise à cette cellule a pris 6 mois car, à la nouvelle manière de fonctionner, se sont ajoutées la formation de nouveaux personnels et l'augmentation du chiffre d'affaires, ce qui a rendu l'évolution plus complexe.* »

## AU GOÛT DU JOUR POUR UN BON NOMBRE D'ANNÉES

Pendant la phase de réflexion, Amada a mis sur le marché une nouvelle source fibre 9 kW qui est venue compléter la gamme des sources proposées sur la gamme LCG AJ, jusqu'alors limitée à 6 kW. La question s'est donc posée quant à la puissance de la source et JM Soulard a opté pour la version la plus puissante qui lui permettait à la fois de se positionner comme un précurseur vis-à-vis de ses clients et d'acquérir une source qui ne se démoderait pas avant un bon nombre d'années.

Bien que la source de 9 kW soit capable de couper des épaisseurs plus importantes jusqu'à 25 mm, JM Soulard a fait le choix, sauf exceptions, de se limiter en 20 mm pour l'acier ou l'inox et 12 mm en aluminium car il préfère, pour la découpe de tôles plus épaisses, orienter la production vers l'oxycoupage, la découpe plasma ou la découpe jet d'eau en fonction de la qualité de finition requise par le client.

Même si la technologie fibre est moins gourmande en maintenance que les $CO_2$, JM Soulard a également été sensible à l'accompagnement proposé par Amada et à sa présence régionale depuis de nombreuses années. Sur une installation automatisée, encore plus que sur une machine simple, la disponibilité de la cellule et la réactivité du constructeur sont des éléments essentiels à la rentabilité du projet.

« *En 2003, le laser restait encore un outil onéreux et qui nécessitait des compétences particulières. Nos clients tôliers, chaudronniers ou encore métalliers nous confiaient donc bien volontiers leurs produits à découper. Aujourd'hui, la technologie laser est devenue financièrement plus accessible et simple à mettre en œuvre, ce qui permet à un éventail plus important d'entreprises d'en faire l'acquisition, et en particulier nos clients. Certains intègrent donc la découpe à plat.*

*Il faut donc être créatif afin de proposer autre chose. Nous devons donc avoir une vraie réflexion commerciale et technologique en continu. Nos investissements afin d'être plus réactifs et répondre plus vite à nos clients, ainsi que notre politique commerciale personnalisée sont deux atouts pour le futur* » tranche JM Soulard. •


join the best:
30 mars – 03 avril 2020
Düsseldorf, Allemagne | www.tube.de

**Soyez présent quand l'avenir vous ouvrira ses portes : Le salon leader mondial de l'industrie du tube et de la transformation des tubes vous invite à l' « évènement » de la filière.** Découvrez machines, technologies et procédés visionnaires. Plus large encore : l'ensemble de la chaîne de process, depuis les matériaux jusqu' aux nanoproduits. Les pionniers de la fabrication vous attendent ainsi que les toutes dernières tendances en matière de production de tubes, de coupe et de découpe laser. Nouveau : **Hall 1** - mise en scène high tech dans une architecture de canopée transparente. Le tube devient de plus en plus « vert » : avec les **ecoMetals Trails,** vous vivrez les découvertes des précurseurs de la durabilité.

Le Domaine du progrès est prêt – pour Vous, décideur du futur – **N'attendez-pas et inscrivez-vous dès à présent sur : Tube.de/2130**

Tube
Düsseldorf
International Tube and Pipe Trade Fair
Salon Spécialisé International du Tube
Plants and Equipment
Pipe and Tube Processing Technology
Bending and Forming Technology
Tube Manufacturing and Distribution
Tube Accessories
Profiles
Plastic Tubes
PROMESSA
3, rue de la Louvière_78 120 - Rambouillet
Tél : (33) 01 34 57 11 44_Fax : (33) 01 34 57 11 40
promessa@promessa.com
Messe Düsseldorf