

Dossier

/ **Grand témoin**
David Biguet,
président de Nogotech

Décryptage
Bienvenue dans le monde
d'après...

Entreprises
LFA, Sotralinox, Deguy-Conge,
etc., au cœur de l'action

/ **Pour télécharger**
ce dossier :



L'usine du futur en pointe dans la région

GRAND TÉMOIN / David Biguet : « Il n'y a pas une, mais des industries du futur »

Fabricant d'implants et d'instruments chirurgicaux, le Haut-Marnais David Biguet estime que la technologie ne fait pas tout. Il évoque la nécessité pour les entreprises d'être « agiles et flexibles », « fluides » dans leur organisation, et très à l'écoute de leurs clients.

Quelle définition donneriez-vous de l'industrie du futur ?

Je pense tout d'abord qu'il n'y a pas une, mais des industries du futur, en fonction de la taille de l'entreprise, de ses besoins et de son secteur d'activité. L'industrie du futur de la sous-traitance automobile n'est pas la même que l'industrie du futur de la sous-traitance mécanique, des services de l'aéronautique ou du médical. La sous-traitance automobile de très grandes séries a dû vivre d'importantes mutations pour rester compétitive. Elle est très en avance par rapport à d'autres secteurs. La sous-traitance non automobile est en train de suivre ce qui a été fait il y a dix ans dans l'automobile. Quant à l'usine du futur dans les petites structures, c'est l'art d'adapter ce que les très grosses sociétés ont fait.

Pour moi, je dirais que l'industrie du futur, c'est fabriquer le bon produit au bon moment, donc sans stock. Le bon produit, c'est le produit que le client attend, de plus en plus customisé, à un prix et une qualité donnés. Au bon moment, c'est-à-dire quand il en a besoin.

Quelles sont les recettes de l'industrie du futur ?

Dans l'industrie automobile, l'innovation n'est pas toujours d'ordre technologique. Elle est aussi organisationnelle. Il faut que l'entreprise reste très fluide, très dynamique, car le temps et la vitesse comptent beaucoup. L'entreprise doit être agile, c'est-à-dire capable de changer sans devoir tout casser, et pour cela disposer d'outils flexibles et d'hommes bien formés. Elle doit savoir passer d'un produit à un autre, d'un client à un autre facilement. Le monde bouge tellement vite que si l'entreprise est trop focalisée sur quelque chose,

le jour où le besoin se déplace, elle meurt. Cela veut dire aussi beaucoup communiquer avec les salariés, réduire les étages de la pyramide, alléger la chaîne de commandement, de façon à ce que l'information provenant du client parvienne plus rapidement à celui qui réalise le produit ou le service.

Le client, de son côté, attend une information plus fluide : je veux savoir où en est mon produit, à quel niveau de l'entreprise il se trouve, quand je serai livré. Cette fluidité repose sur les ERP, les systèmes d'information, le big data. Mais l'information pose bien sûr un certain nombre de problèmes en termes de confidentialité, car on ouvre les portes en grand. Et puis, plus on en montre aux gens, plus ils veulent en savoir. Enfin, quand je suis client, comment extraire l'information qui m'intéresse ?

L'entreprise du futur que vous décrivez ne risque-t-elle pas d'être inféodée à ses clients ?

Mais c'est le client qui paie ! Le client est vraiment roi. On peut imposer quelque chose si on s'appelle Apple, qu'on a sorti le premier smartphone et qu'on a cinq ans de brevets devant soi. Mais il n'y a personne d'autre pour faire ça. Le client, que ce soit un particulier ou un industriel, a la possibilité de trouver ailleurs ce qu'il cherche. En réalité, c'est la concurrence entre entreprises qui fait que le client est roi. Il faut considérer que le client est plus important que la technique. Il est certes plus facile de descendre dans l'atelier résoudre un problème technique que d'aller voir un client. La technique, c'est rassurant, alors qu'un client pose souvent des questions embêtantes qui nous montrent nos



David Biguet.

« défauts ». J'observe au passage que les sociétés les plus proches commercialement de leurs clients n'ont pas sollicité le dispositif usine du futur. Ce sont leurs clients qui les ont obligées à évoluer.

Cela suppose des forces de vente adaptées ?

L'accent n'est pas assez mis sur la force commerciale, y compris dans les usines du futur que j'ai pu visiter. On a mis du futur dans la technologie, dans l'organisation industrielle, mais il manque cette vision du client, du marché. On a résumé l'usine du futur à fabriquer vite et bien, et non à fabriquer la bonne chose pour la bonne personne. Une usine du futur qui n'a pas de clients, ça ne sert à rien !

Quelle est donc la place de la technologie ?

Dans le médical ou l'aéronautique par exemple, être une usine du futur implique d'être à la pointe des procédés industriels, pour être encore plus précis, encore plus propre. Cela veut dire parfois remplacer l'homme par la machine pour offrir une grande répétabilité et réduire les risques.

En automatisant et en robotisant ?

Je l'ai beaucoup fait dans l'industrie automobile, où je travaillais avant. J'installais un robot tous les mois et demi pour remplacer une personne. Au lieu d'une personne pour une machine, il y en avait une pour deux machines. C'est la vision purement économique des choses. La robotisation est bien sûr un des moyens permettant de réduire les coûts et

d'augmenter les compétences de l'entreprise. En revanche, ça ne marche pas pour tout. Ça marche dès qu'il y a de la série. Sinon, il faut créer des cellules très flexibles capables de travailler sur n'importe quel produit.

Robotiser toute une ligne pour faire de la très grande série, cela va à l'encontre de la recherche de fluidité.

On compare souvent la France à l'Allemagne à ce sujet.

J'ai aussi travaillé en Allemagne. C'est un non-sens de comparer les deux pays en termes de robotisation. L'Allemagne fait de la très grande série et produit des volumes énormes qui justifient de robotiser. La France ne fabrique pas d'aussi gros volumes.

Vouloir rapatrier des grandes séries en France, pour moi c'est une bêtise, car ce sont des produits low cost. En revanche, utiliser des robots très flexibles capables de faire un produit bleu, un produit jaune, un produit avec du bleu et du jaune, la France a intérêt à y aller, d'autant qu'elle est le troisième pays au monde en termes de compétences et de recherche robotique. La très haute qualité et la personnalisation nous permettront de garder nos métiers et nos emplois.

On aurait plutôt tendance à penser que la robotisation "supprime" les hommes ?

En fait, on déplace les hommes : on passe du « je fais » au « je sais faire et je pilote ». Ce qui n'est pas plus mal s'agissant de métiers fatigants. Il ne faut pas oublier non plus cet autre aspect : des ouvriers, on n'en trouve plus.

Et donc l'entreprise a remplacé les ouvriers par des ingénieurs qui ont mis des robots !

Il faut découpler les notions de chômage et d'entreprise performante. Moi, dans mon entreprise, j'aurais la possibilité d'augmenter mon chiffre d'affaires de 20 % dans certains secteurs, mais je ne trouve personne. Cela fait deux ans que je refuse des commandes à cause du manque de personnel.

Dans beaucoup de cas on installe des robots parce qu'on ne trouve pas de personnel. J'ai même visité des installations où cela revenait plus cher de faire polir les pièces par un robot, parce que l'homme est plus rapide, plus efficace, et donc plus économique.

Au final, l'industrie du futur joue sur plusieurs tableaux ?

Oui, car encore une fois, les problèmes ne sont pas les mêmes d'une entreprise à l'autre. Le robot peut être une solution, le système informatique peut en être une autre, l'organisation du personnel et le management aussi, la gestion des stocks également.

Ce que j'apprécie dans l'usine du futur telle que la conçoit la Région Grand Est, c'est qu'avant d'attaquer, on fait un diagnostic qui dure cinq jours : financier, commercial, organisationnel, gestion des surfaces, gestion des stocks... Si les points de faiblesse sont les coûts de revient, alors les experts préconiseront de mettre un robot. Sinon, ils indiqueront d'autres solutions. ■

Frédéric Marais

■ Qui est David Biguet ? ■

Ingénieur mécanique de formation, David Biguet travaille dans l'industrie depuis vingt-cinq ans. D'abord dans l'automobile, où il a touché à la forge, la fonderie, l'usinage et l'injection plastique, avant de bifurquer dans le médical. Il dirige le site de Biotech Ortho à Nogent, en Haute-Marne, et préside Nogentech dans cette même ville. Propriété d'un groupe américain, Biotech Ortho fabrique 100 000 implants par an dédiés à la chirurgie du pied, répare 10 000 instruments chirurgicaux et fait aussi de l'assemblage d'instruments chirurgicaux. Le site, qui emploie vingt personnes, livre à 80 % les cliniques et hôpitaux français (les chirurgiens orthopédistes en direct) et à 20 % les pays étrangers, Brésil en tête. Nogentech est un cluster qui regroupe 50 entreprises, plutôt localisées dans le sud de la Haute-Marne, et spécialisées dans la mécanique pour

l'automobile, l'aéronautique, le médical et l'énergie. Elles représentent 300 millions d'euros de chiffre d'affaires pour un peu plus de 2500 salariés, la plus petite entreprise comptant un salarié, la plus grosse, 750. Nogentech a été créé au départ pour résoudre un problème environnemental nécessitant une action collective (les déchets de polissage).

Problématique qui reste d'ailleurs d'actualité, avec cette fois les déchets liés au travail du titane (2000 t par an) et la création d'une filière de recyclage à la clé. Nogentech organise aussi des salons, des visites d'entreprise et des formations. C'est une association financée à 80 % par ses adhérents et à 20 % par les villes de Nogent et de Chaumont. En 2016, le cluster a intégré le réseau thématique French Tech de la santé (#HealthTech).

F. M.

/ Bienvenue dans le monde d'après

Industrie du futur, usine du futur : tous ces termes servent à désigner quelque chose d'encore indistinct aujourd'hui, l'entreprise de demain. Celle qui sera plus connectée, plus innovante, plus performante, mais aussi plus... humaine.

L'industrie du futur, quésaco ? C'est le terme générique employé par les pouvoirs publics depuis 2015 pour désigner le programme visant à moderniser l'industrie française. C'est peu de dire en effet que l'outil industriel de notre pays souffre face à la mondialisation et à la concurrence étrangère, souvent à bas coût : manque d'investissements, retards technologiques, qui se traduisent par une perte de compétitivité et au final par des délocalisations et des fermetures d'usines.

L'industrie du futur entend donner des moyens aux entreprises pour leur permettre de faire leur mue et d'entrer de plain-pied dans ce que l'on appelle la « 4^e révolution industrielle », celle du numérique, de la conception virtuelle, de la modélisation, de l'imprimante 3D, de la robotisation, etc. C'est aussi changer les formes d'organisation, revoir les modes de management, repenser les rapports clients-fournisseurs, bref, remettre l'humain au cœur du dispositif de production tout en prenant soin de l'environnement.

Le Grand Est en pointe

À terme, les 30 000 entreprises manufacturières constituant la base du tissu industriel français seront concernées. Dans un premier temps, la moitié d'entre elles doivent être sensibilisées par l'Alliance Industrie du



Alain Bohrer.

Futur, l'association créée pour être le bras armé de cette politique. Son correspondant régional dans le Grand Est, Alain Bohrer, souligne précisément que « le Grand Est est l'un des promoteurs importants de l'industrie du futur ». La Région réalise notamment des « diagnostics de performance industrielle » en entreprise, assortis de solutions de financement adaptées, tout en accompagnant les entreprises sur les marchés internationaux et en les mettant en relation avec des apporteurs de solutions technologiques ou académiques. Il faut se souvenir qu'avant elle, la Région

Champagne-Ardenne avait déjà lancé l'opération « Usine du futur » pour « accompagner la modernisation des entreprises industrielles régionales », avec des subventions à la clé. ■

Frédéric Marais

Repères

Le Grand Est est la 2^e région industrielle française (hors Ile-de-France), avec plus de 310 000 salariés, soit 18 % du total en région. Elle représente 19 % de la valeur ajoutée du territoire.

■ Se faire diagnostiquer ■

Le « diagnostic de performance industrielle » est destiné aux PME industrielles, agricoles ou artisanales « à fort potentiel de croissance ». Intégralement financé par la Région Grand Est, il mobilise un groupe d'experts dont les investigations suivent quatre axes : l'outil de production (organisation industrielle, gaspillages, management de la performance), les nouvelles technologies (big data, fabrication additive, robotique...), l'homme (management, formation...) et l'environnement (écoconception, recyclage, gestion des ressources...).

L'intervention se déroule en trois temps : analyse de l'existant, identification des pistes de progrès, proposition d'un plan d'action. L'expert mandaté passe deux jours et demi dans l'entreprise et la restitution se fait dans les huit jours.

Renseignements auprès de la direction de la compétitivité et de la connaissance à la Région Grand Est. A Châlons-en-Champagne : 03 26 70 85 84, jeanjoseph.philippon@grandest.fr

F. M.

/ L'industrie du futur vue par...

En juin dernier, les 1^{ères} Rencontres de l'économie de la CCI Marne étaient organisées sur ce thème, avec en filigrane cette question : « *Quelles transformations pour booster la compétitivité des entreprises ?* » Morceaux choisis.



Joseph Puzo.

Joseph Puzo, P-DG d'Axon' Cable (connectique) à Montmirail (Marne) :
« Une compression du temps »

« Les technologies 4.0 ne coûtent pas très cher : c'est par exemple équiper les lignes de production de capteurs. Dans une entreprise comme la nôtre, il faut créer des équipes pluridisciplinaires et découper les projets en petites unités. On doit également intégrer en permanence le client. La relation avec le fournisseur devient plus intime, les choses vont de plus en plus vite. La bataille du 4.0, c'est la compression du temps ».

Russel Kelly, directeur général de Norelem (mécanique de précision) à Fontaine-les-Grès (Aube) :
« Une évolution sociétale »

« Ce n'est pas une révolution technologique que nous vivons, mais une évolution sociétale. Cela commence par une vision du propriétaire ou du gérant, avec une stratégie à au moins trois ans. Il faut ensuite transformer la feuille de route en langage compréhensible par tous et favoriser le dialogue avec les salariés, donner aux gens plus de pouvoir ».

Christian Brethon, président de l'UIMM Champagne-Ardenne :
« Une montée en gamme »

On va passer par une montée en gamme de nos entreprises et par un déplacement des emplois vers d'autres technologies. Pour cela, il faudra former les gens, car on ne sera plus compétitifs sur les métiers peu qualifiés. Or, pour le prix de deux ingénieurs en France, on en a trois en Allemagne, et qui gagnent mieux leur vie ! La concurrence est mondiale. Si nous, nous ne le sommes pas, nos donneurs d'ordres le sont. »

Laurent Villemin, président d'Albéa Tubes France (tubes cosmétiques) à Sainte-Ménéhould (Marne) :
« Une révolution numérique »

« Il n'y a pas vraiment de bouleversements technologiques, mais il y a néanmoins des progrès bluffants. Il y a dix ans, chez Albéa, on lançait de très grandes séries. Aujourd'hui, c'est l'inverse : on lance plein de produits en même temps et on vend parfois des tubes à l'unité. Le numérique a été une vraie révolution en cosmétique. On est à l'ère où les blogueurs font et défont la mode ».

Ferry Quenet, directeur général de l'IPI et de l'Isiacc à Châlons-en-Champagne :
« Une industrie plus attractive »

« Dans nos écoles, nous nous focalisons sur le savoir-être des étudiants, afin que les futurs managers soient plus souples, plus réactifs et plus créatifs. Ce seront de plus en plus des animateurs d'équipes, le fonctionnement des entreprises devenant de moins en moins hiérarchique. Je suis persuadé également que l'alternance peut être un bon ambassadeur de l'industrie et que l'industrie de demain sera plus attractive, plus en phase avec les attentes des jeunes générations ». ■

Frédéric Marais

■ La question de la formation ■

Tout le monde s'accorde à dire que la formation est au cœur de la problématique industrie du futur. « *La décennie qui vient est celle des ingénieurs*, affirme le président d'Areva, Philippe Varin. *Il y a une autoroute pour eux dans les PME/PMI.* » Les entreprises sont effectivement demandeuses, comme en témoigne Joseph Puzo, le P-DG d'Axon' Cable : « *On a 300 ingénieurs, mais avec 50 de plus ce serait mieux.* ». À un niveau de qualification moindre, Philippe Varin, qui préside par ailleurs le Cercle de l'Industrie, estime « *qu'il faut mettre fin au double système CFA/lycée professionnel et rapprocher à terme les deux systèmes pour qu'il y ait davantage d'élèves en apprentissage.* ». À cet égard, le président d'Areva réclame « une concertation plus étroite avec l'Education nationale sur le contenu des formations ». Ceci étant, comment organiser ledit contenu quand « *50 % des métiers des années 2030 ne sont pas encore connus* », ainsi que le rappelle Alain Bohrer, correspondant régional Grand Est d'Alliance Industrie du Futur ? L'une des réponses réside peut-être dans « *la formation tout au long de la vie* », comme le suggère Christian Brethon, président de l'UIMM Champagne-Ardenne.



F. M.

Philippe Varin.

/ Les robots en action à La Fonte Ardennaise

Digitalisation et interconnexion des outils, automatisation et robotisation des lignes : La Fonte Ardennaise (LFA) baigne dans l'usine du futur et son dirigeant, Nicolas Grosdidier, par ailleurs président des fondeurs de France, nous dit comment il modernise ses outils en continu, pour rester un leader.

Depuis quelques mois, dans les immenses locaux de LFA, à Vivier-au-Court, deux robots bien synchronisés s'agitent et apportent une touche de couleur vive dans l'univers très gris de la fonderie. Ils ne font pas qu'égayer les lieux : « Ils se passent les pièces (des noyaux) de main en main pour finir le produit complètement. Ce sont des robots collaboratifs issus d'un investissement initié en 2015-2016 et retenu dans le cadre du programme de l'usine du futur », expose Nicolas Grosdidier. Le président du directoire du spécialiste européen du moulage vertical précise que l'opération s'est chiffrée à 1,5 M€ et qu'il a bénéficié d'une subvention de 158 K€ octroyée par la région Grand Est. « Cette aide a eu un effet accélérateur et elle a permis de faire un peu plus que ce qui était prévu. Depuis, dans le cadre de la stratégie établie en interne, nous avons enchaîné avec d'autres investissements destinés à moderniser nos outils, à augmenter nos capacités de production (en usinage, notamment) et à améliorer les conditions de travail. Au total, sur 2017, 4,5 M€ sont engagés et autofinancés ». Le dirigeant ardennais encourage ses collègues régionaux à saisir de telles opportunités pour automatiser et robotiser leurs usines. Et il peut faire figure d'exemple dans ce domaine car il y a quatre ans il a mis en place une cellule dédiée. « Notre département "efficacité industrielle" se compose de six personnes chargées de prendre ces sujets techniques un à un et de travailler par îlots.



Au fur et à mesure de nos avancées, les nouveaux équipements permettent de soulager le personnel de charges et de tâches difficiles et répétitives. C'est de la pénibilité en moins, mais il faut au préalable anticiper et former les salariés pour réussir cette mutation. Ils passent en effet d'un métier basique, historique, à un métier de superviseur de cellule. Il faut donc de l'accompagnement au changement et cela s'inscrit dans la politique GPEC de toute entreprise», indique-t-il.

Nicolas Grosdidier y voit également un intérêt en termes de productivité car le robot est un as de précision et de régularité. De jour comme de nuit, il mène la cadence sans se soucier des contraintes de bruit, de chaleur ou de vibrations... « L'homme ne peut pas travailler dans des situations équivalentes. Toutefois, il

faut garder à l'esprit que le robot ne remplace pas et ne remplacera pas l'homme. Il ne doit pas faire peur, au contraire. En travaillant plus rapidement et plus longtemps, il rend nos organisations plus souples et nous ouvre des marchés auxquels on n'avait pas accès auparavant. » Toutefois, il faut veiller aux impacts possibles de telles évolutions sur les processus de fabrication et sur les produits : « La mutation doit se faire avec une certaine précaution et comprendre des phases de validation avec nos clients habitués à un produit et à une qualité », conclut le patron de LFA. Son groupe (devenu européen) compte 1300 salariés (dont 750 dans les unités ardennaises) et il réalise 200 M€ de CA consolidé. ■

Philippe Schilde

■ Hénon peut rebondir ■

« Mieux appréhender nos forces mais aussi nos faiblesses, c'était tout l'intérêt du diagnostic usine du futur mené début 2017 dans l'entreprise par un œil extérieur, neuf », rapporte Patrick Sonnet dirigeant de la société ardennaise Hénon (forge, estampage, matriçage...) basée à Thilay. Pour pérenniser une entreprise de 16 salariés (2 M€ de CA), reprise en 2007, et qui a pris la crise en pleine figure, il veut passer « aux métiers de demain » pour lutter à armes égales avec une « concurrence énorme ». « Pour nous, il est important de continuer à développer les

compétences techniques de nos salariés et modifier un peu la pyramide des âges de l'entreprise, en faisant entrer des jeunes. Les clients sont intéressés par nos compétences techniques et nos savoir-faire. Pour continuer avec eux, nous devons bien identifier les investissements productifs permettant de rester compétitifs », souligne-t-il, en retenant notamment de l'étude restituée qu'il doit pouvoir mieux utiliser son ERP (meilleure planification et extractions de données) pour gagner en performance.

Ph. S.

/ Sotralinox bien armé avec son double laser

La PME auboise, en investissant dans un second centre de découpe laser accroît ses capacités, affine ses productions et sécurise son activité. Son investissement usine du futur l'a aussi amené à repenser ses flux industriels.

Les millions de personnes qui empruntent le métro parisien et consultent les panneaux d'information voyageurs jalonnant les stations se concentrent désormais sur les nouveaux écrans tactiles mis à leur disposition. Ils l'ignorent, mais les pupitres spécialement conçus pour accéder à ces infos digitalisées sortent des ateliers auboises de Sotralinox. Avec son département Design Espaces, cette société spécialisée dans le travail des métaux nobles, fournit depuis longtemps la RATP en mobiliers et accessoires divers qui facilitent la vie du quidam au quotidien. A l'instar des bornes d'appels de sécurité également fournies.

La PME de Bréviandes (35 salariés, 3 M€ de CA) qui aura trente ans l'an prochain, avait investi dès 1998 dans un premier centre de découpe laser, venu compléter un centre de découpe jet d'eau. Lequel avait été un des tout premiers installés dans une usine auboise. Fondée par Gérard Maubrey et désormais dirigée par son fils Florent, cette société a régulièrement investi pour vivre avec son temps et toujours pousser les curseurs sur la créativité et la qualité. «*Nous intégrons un deuxième centre laser aux capacités supérieures - vitesses d'opérations multipliées par dix, épaisseurs de coupe doublées, travail de tôles grand format aussi bien en inox, alu, acier... - avec lequel nous allons augmenter*

notre capacité de production et améliorer encore notre service client», lance Florent Maubrey, heureux d'avoir vu ce dossier validé fin 2015 par la Région dans le cadre de l'usine du futur. D'abord parce que ce programme a ouvert deux aides (Région et Europe) à hauteur de 10% de l'investissement chacune. «*Cela permet de réduire les échéances de remboursement et c'est incitatif*», note-t-il. «*Ensuite et surtout, cela nous a conduits à repenser totalement nos flux industriels. Nous avons agrandi nos locaux de 500 m² pour accueillir la machine, revoir notre magasin de pièces et créer une plate-forme de gestion des déchets, bien en phase avec notre certification ISO 14001*», détaille-t-il. «*Bref, ce projet de laser a déclenché d'autres investissements sur l'immobilier de l'entreprise et cela a permis de faire bosser des entreprises locales au passage*», observe pour sa part Gérard Maubrey, pas mécontent de voir le centre de découpe jet d'eau sortir des lieux car très consommateur en eau, justement.

Président du comité local Aube de l'UIMM Champagne-Ardenne, ce dernier voit l'arrivée du deuxième outil laser comme une «*chance pour Florent et ses équipes de ne pas se retrouver en rade en cas de panne sur une machine*». Et il apprécie la traçabilité supplémentaire apportée par un tel équipement alimenté en programmes par les ingénieurs

du bureau d'études. Pour le père comme pour le fils Maubrey, les outils de l'industrie 4.0 permettent en outre de faire monter l'ensemble des personnels en compétences. «*Faire passer les gens d'un métier de maintenance basique à de la conduite de machine industrielle c'est gratifiant. Nos personnels peuvent s'ouvrir aux nouvelles technologies et progresser*.» Ils ont aussi l'opportunité de «*signer*» des créations assez exceptionnelles puisque Sotralinox décroche régulièrement des œuvres d'architectes, designers et artistes de grande renommée (dont Dominique Perrault, Jeff Koons, Didier Faustino, Yi Zhou...) confiants dans le talent des métallurgistes auboises. ■

Philippe Schilde



Florent Maubrey.

■ Booster Boox ■



Damien Martraire.

Depuis qu'il a installé Boox à La Chapelle-Saint-Luc, le concepteur et fabricant de buggys Damien Martraire a bien rempli son carnet de commandes. Il doit optimiser le travail en atelier pour dépasser les trois unités produites par mois de A à Z, de façon encore trop empirique. «*L'apport du consultant usine de futur a été déterminant pour structurer notre atelier, opérer des choix dans les tâches à conserver et en passer d'autres en sous-traitance. Nous avons des ateliers modernes et tout colle sur le plan environnemental. Nous avons des outils et techniques du 21^e siècle qui nous rendent plutôt matures, mais un problème identifié de méthodologie auquel nous remédions*», indique le jeune patron de cette TPE industrielle (5 salariés) qui sort d'une logique de construction véhicule par véhicule pour entrer dans l'ère des sous-ensembles. À ses débuts, il a fait fabriquer en Chine et il a eu le mérite de croire au made in France en réintégrant toute la fabrication. Reste à digérer son problème de croissance.

Ph. S.

/ Deguy-Conge affûte ses atouts avec la R&D

Grâce à ses investissements continus dans des technologies de pointe et à ses efforts déployés en R&D, la vénérable entreprise de Luzy-sur-Marne (fondée en 1880 !) est devenue le leader français dans son domaine d'activité : la fabrication de lames et outils tranchants destinés au machinisme agricole.

Quand il évoque les entreprises haut-marnaises, qu'il connaît bien, engagées dans la logique de l'usine du futur, David Biguet (grand témoin de ce dossier) cite volontiers Deguy-Conge. Parmi d'autres, c'est un bel exemple d'adaptabilité aux évolutions de marchés, en quête de qualité. Augmenter la durée de vie des produits et en mettre au point de nouveaux toujours plus performants sont les mots d'ordre que fait passer Jean-Luc Deguy.

Le président de la SAS, représentant la 6^e génération de dirigeants de l'entreprise, est entouré d'une équipe de 35 salariés réceptifs au message. Avec eux, la PME fabrique de A à Z (découpe laser, forgeage, usinage, meulage, traitement thermique...) quelque 600 000 pièces par an (couteaux de toutes formes, toutes tailles, composés d'alliages divers) déclinés dans environ 350 références différentes. Malgré les dents de scie de la conjoncture agricole (principal débouché avec l'agroalimentaire), Deguy-Conge réalise plus de 4 M€ de chiffre d'affaires (dont 66% à l'export) et se montre proactive. L'industriel n'a plus de concurrents de sa trempe en France, mais il doit être affûté face aux allemands, autrichiens ou américains, notamment. Afin de poursuivre sa marche en avant, il élargit ses horizons commerciaux via les grands salons internationaux.

« Cela fonctionne puisque nous décrochons de nouveaux clients, turcs, indiens ou chinois..., révèle Jean-Luc Deguy. Dans ces pays les constructeurs veulent progresser plus vite. Nous les intéressons car ils peuvent bénéficier de techniques d'avant-garde mises en œuvre pour nos clients historiques, lesquels se nomment Claas, New Holland, John Deere... » Pour leur part, ces poids-lourds du secteur sortent régulièrement de nouvelles machines et manifestent de nouveaux besoins en pièces auprès de Deguy-Conge, dotée de moyens pour répondre.

Pour améliorer ses flux, l'entreprise s'est engagée dans le lean manufacturing. Elle a aussi intégré la démarche « usine du futur Grand Est » mettant à profit l'outil de diagnostic proposé par la Région. Cela doit faciliter l'insertion de nouveaux investissements suggérés à la suite d'une étude du Cetim (Robot-Start-PME). A la clé, de nouvelles pistes d'automatisation tant du côté de la forge que du traitement thermique ou encore du rechargement de pièces.

Par ailleurs, Thibaut Perrin, un thésard issu de l'UTT a été recruté en contrat Cifre (Convention industrielle de formation par la recherche). Il a rejoint la cellule de R&D de la société pour participer au développement de nouvelles techniques en matière de métallisation et de traitement thermique.

« Il nous faut définir les aciers et traitements adaptés aux conditions d'utilisation de chaque couteau. Les traitements au carbure de tungstène répondent par exemple aux besoins d'agriculteurs œuvrant sur des terres silicieuses. La nature des sols et bien d'autres facteurs sont pris en compte. Chez nous, Thibaut peut mener des essais en labo et observer les résultats grandeur nature », remarque le dirigeant, héritier d'une coutellerie traditionnelle haut-marnaise qui a su prendre de nouvelles orientations et se démarquer. ■

Philippe Schilde



Thibaut Perrin.

■ Répertoire des « offreurs de solutions usine du futur » ■



Le réseau des CCI du Grand Est avec l'Alliance Industrie du Futur ont lancé le répertoire des offreurs de solutions. En Haute-Marne, c'est Christophe Juppion qui bat le rappel des entreprises pouvant s'inscrire dans cette démarche destinée à former un « hub d'innovations technologiques ». « Vous possédez une technologie de pointe dont vous pouvez faire profiter d'autres entreprises industrielles ou bien vous avez effectué un investissement dans un matériel performant dont vous souhaitez partager les coûts d'investissement ? Alors n'hésitez pas à vous faire connaître pour figurer dans cet annuaire. Il donne de la visibilité aux compétences et matériels de pointe disponibles existants. » Pour ce faire, le référent départemental incite les entreprises à répondre à l'enquête « Offreurs de solutions-usine du futur ». **Ph. S.** Disponible sur le site www.haute-marne.cci.fr