mars 2015

Facom

Accueil / BBI / Fournisseurs / Rangement d'atelier

Des servantes de bonne composition

Spécialisée dans la transformation de la tôle depuis 90 ans, l'usine Facom de Feuquières-en-Vimeu fabrique aujourd'hui 900 000 produits dont 45 000 servantes. Misant sur la flexibilité et une organisation en flux tendu, ce site donne les moyens au leader européen des servantes de se différencier sur le marché à travers une démarche de personnalisation des produits qui s'étend aujourd'hui à la possibilité pour un client de configurer lui-même les mousses, en fonction de la composition d'outils souhaitée.



Feuquières-en-Vimeu, dans la Somme, abrite l'unité de production de servantes d'atelier la plus importante d'Europe. Situé au cœur de ce village de 2 500 habitants, ce site de 20 000 m2 (dont 10 000 m2 couverts) a été créé en 1924 par Victor Piolé et Eugène Delaporte pour la fabrication de coffrets et d'articles de serrurerie – tradition industrielle de la région du Vimeu oblige –, avant de se spécialiser peu à peu dans la transformation de la tôle. Figurant comme la première acquisition de Facom, en 1971, il se développe notamment avec l'essor des coffres de chantier et des boîtes à outils extensibles, dont la fameuse BT11, aujourd'hui encore fabriquée sur ses lignes.

4 500 tonnes d'acier par an

Rejoignant avec Facom le giron du groupe Stanley Black&Decker en 2010, l'usine de Feuquières transforme annuellement 4 500 tonnes d'acier par an et produit plus de 900 000 produits, des servantes, des accessoires, des rangements modulaires (plastique et mousse), des boîtes extensibles, des présentoirs et des pièces détachées, sans oublier les éléments d'aménagement d'atelier (mobilier, accrochage vertical). Au total, quelque 1 660 références issues de ce site sont commercialisées pour le compte des marques du groupe. Cette production est livrée dans les centres de distribution de Facom en Europe, principalement à Damparis dédié notamment aux produits des marques Facom pour l'international et le grand public et Expert (deux camions par jour), Morangis qui gère toute la partie Facom Professionnel (un camion) et Monvalle en Italie (Usag).

Néanmoins, les éléments d'aménagement d'atelier de la gamme Jet Line, lancée en 2008 et renouvelée en 2014, sont pour leur part souvent livrés en direct chez l'utilisateur final. « Un ensemble de mobilier d'atelier comprend 10 à 30 éléments différents, ce qui supposerait le stockage de ces modules chez nous, sur la plate-

forme de distribution et chez le distributeur avant d'aller chez l'utilisateur. Ce sont autant de ruptures de charge que l'on cherche à éviter, de façon à réduire les délais » explique Thierry Norel, directeur du site. Sous quelques jours après la commande, l'ensemble est ainsi expédié en kit, préparé par le service prestation qui, le cas échéant, intègre notamment l'option clé unique, et prêt donc à être installé directement par le client.

Flux tendu

La servante, fabriquée à 1 200 unités par semaine, reste toutefois le produit phare de Feuquières dont elle occupe la ligne 3 du site de production. Jouant la carte de l'automatisation, l'usine se décline effectivement en trois lignes de fabrication réparties par ateliers technologiques avec des flux adaptés aux types de produits. Un million d'euros sont investis, en moyenne annuellement sur ce site, hors outillage des nouveaux produits. La ligne 1, particulièrement automatisée, concerne ainsi les boîtes à outils à forts volumes, tandis que la ligne 2 est dédiée aux éléments d'aménagement Jet Line (établis, armoires...). Elle a notamment été équipée d'une poinçonneuse électrique CNC lui permettant de gagner en temps de réglage pour la réalisation de ces petites séries. Par ailleurs, cette machine ne consomme de l'énergie qu'au moment de la frappe. La ligne 3, celles des servantes, fonctionne quant à elle en flux tendu. « On travaille en flux tendu de la matière première jusqu'au chargement du camion, ce qui nous permet de minimiser les encours et d'éviter les ruptures de stock » confirme Thierry Norel. L'usine fabrique la plupart des composants utilisés, notamment tout ce qui concerne l'organisation externe et interne des produits, des cloisons métalliques jusqu'à l'aménagement des tiroirs par modules. Seuls les roues, glissières, plateaux bois et autres éléments en plastique injecté sont achetés à l'extérieur – ils font l'objet de tests qualité avant leur utilisation. Globalement, en standard, la gamme de servantes de Facom s'orchestre selon les trois versions Roll, Chrono+ et Jet+. La Roll, modèle d'entrée de gamme, aux fonctionnalités les moins sophistiquées, dispose toutefois de composants (roulage, glissières, serrures...) de la même qualité que les servantes plus haut de gamme.

La gamme Chrono+ en milieu de gamme est accessoirisable et propose des options en termes de sécurité au niveau du système d'ouverture, une finition esthétique soignée et comporte quatre modèles de cinq à huit tiroirs.

Sur le segment premium, la gamme Jet+, lancée en 2011, représente déjà 60% des ventes. « Cette offre, très différenciante sur le marché, comprend de nombreuses fonctions complémentaires. Pour répondre aux différents besoins de nos clients en termes de volumes de rangement et d'espace de travail, nous avons lancé cette gamme modulaire en 3, 4 et 5 modules » explique Céline Berthe, chef de produits. En complément, la marque propose une gamme d'accessoires qui donne à la servante encore plus de valeur ajoutée et les atouts d'un véritable poste de travail comme l'armoire latérale Jet Power qui permet aussi de recharger les batteries des appareils électroportatifs. « Nos servantes sont très bien positionnées sur le marché en termes d'esthétique et de fonctionnalités. Aujourd'hui, nous cherchons donc plus à travailler sur les services associés que sur les fonctionnalités » ajoute Céline Berthe.

La flexibilité, un enjeu

« La flexibilité est l'enjeu de ce site. Nous devons répondre à la demande et adapter en conséquence notre organisation » souligne Thierry Norel. Employant 115 personnes, l'usine est ainsi organisée sur 36 h et 45 h, en 2 x 8 ou en 3 x 8, selon l'activité. Cette démarche permet notamment à Facom de réaliser des servantes à la demande, à partir de six pièces. « Le spécifique et la personnalisation sont des tendances fortes du marché » confirme Céline Berthe. Cette personnalisation peut prendre la forme de la pose de stickers, et d'un changement de couleur pour un atelier, voire pour un utilisateur conformément aux démarches d'amélioration continues désormais en vigueur dans l'industrie, comme le développement de produits suivant le cahier des charges du client. Trente coloris Ral sont utilisés régulièrement même si le site est capable de suivre toutes les teintes du nuancier.

Mousses préconçues ou à la demande

Reflet de cette démarche, le nouveau service My Tool Storage Solution, opérationnel dès février, qui concerne dans un premier temps les servantes, le mobilier et les coffres, pousse le concept de personnalisation jusqu'à permettre aux clients finaux de créer eux mêmes leurs compositions d'outils. Si Facom est l'un des précurseurs du plateau en plastique thermoformé, qui représente une part encore majeure des ventes, les modules mousse lancés en 2008 n'ont cessé de se développer. D'ailleurs, la marque a internalisé leur production sur Feuquières en 2010. « Nous avons d'abord acheté une machine puis deux machines. Et on vient d'en acheter une troisième. Entièrement automatisées, elles tournent 24 h sur 24 » précise Thierry Norel. Les mousses sont ensuite envoyées dans les centres de distribution qui se chargent de la réalisation des compositions avec les outils reçus des différents sites de production du groupe.

Aujourd'hui, la marque dispose en catalogue de 100 références de modules en plastique thermoformé et de 100 références en mousse, qu'il s'agisse de compositions généralistes préconçues ou de sélections par métier. Premier pas vers la personnalisation, la marque propose également depuis quelques années un service de mousse à la demande permettant au client de commander sa propre composition d'outils. « Mais ce circuit est long car nous devons à chaque fois prendre en compte une demande particulière. La seule manière de réduire drastiquement les délais était d'automatiser » indique Benoît Ozenne, responsable technique en charge de la R&D et des méthodes de développement, à la tête d'une équipe qui comprend trois concepteurs, deux techniciens méthodes et un prototypiste.

Configurateur de mousse

Accessible sur le site web de la marque, un logiciel a donc été développé permettant au client de configurer lui-même son module mousse, en réponse à ses exigences spécifiques. Les formes de cinq mille références d'outils issues du catalogue F13 de la marque ont été scannées, permettant la création d'une image et d'un dessin. « Pour mettre au point ce programme, nous avons regardé le flux complet. L'outil de production a été adapté et nous avons également travaillé pour réduire le flux d'information » ajoute Benoît Ozenne. Désormais, chaque nouvel outil est scanné pour alimenter à la fois le programme usinage de mousse et la base client, remise à jour chaque semaine.

Le plateau composé sur le configurateur par le client est validé par un expert Facom qui vérifie surtout le respect des contraintes techniques d'usinage des mousses, sachant que les espaces inter-outils à respecter obligatoirement ont déjà été intégrés dans le programme. Le chiffrage est effectué dès que le client a terminé sa composition. Pour éviter tout oubli, Facom l'informe des outils complémentaires associés à la composition qui n'ont pas été pris en compte. Le devis, exprimé en prix net, apparaît sur le bon de commande qui est envoyé au distributeur. Le règlement s'effectue auprès de ce dernier. Dès que la commande est enregistrée, le délai annoncé est de trois à quatre semaines. « Pour le démarrage, nous ne proposons que des outils Facom. Pour la sortie, ce configurateur sera ouvert à tous les outils du marché, actuellement en cours de modélisation. L'utilisateur pourra ainsi mixer des outils de différentes marques et prévoir des emplacements pour des outils ou des objets qui ne sont pas Facom » explique Céline Berthe. En mai, My Tool Storage Solution sera également disponible pour les boîtes à outils. « Avec ce programme, nous partageons notre savoir-faire. Nous avons des ambitions très importantes en termes de ventes. La force d'investissement de Facom fait que même si nous sommes copiés, nous ne sommes jamais égalés. »

AR

90 ans de savoir-faire

1924 Création par Victor Piolé et Eugène Delaporte d'un établissement industriel de « Fabrication et Vente de coffrets, articles de serrurerie et similaires »

1947 L’entreprise prend son essor et se concentre sur son véritable métier : concevoir, découper, former, laquer, assembler, commercialiser tous produits pouvant être réalisés en tôle fine.

1971 Facom prend le contrôle de la société

1995-96 Parolai Meubles devient filiale du groupe Facom. Piolé et Parolai s’unissent pour devenir Piolé Parolai Équipement.

2001 Investissements industriels importants : nouvelle ligne de production automatisée et robots de soudure

2005 Nouvelle ligne de peinture poudre.