novembre 2011

ESAB

Accueil / BBI / Fournisseurs / Soudage

Le Démobus repart en tournée

Le Démobus, l'outil de démonstration d'ESAB, le leader mondial du soudage et du coupage, fait étape en France chez plusieurs distributeurs. C'est l'occasion pour ces derniers ainsi que pour leurs clients de découvrir toute la gamme du fabricant et de tester les machines.

Le Démobus, l'outil de communication et de démonstration du fabricant suédois ESAB, poursuit son chemin sur les routes européennes et fait cet automne étape dans l'Hexagone. Son parcours a démarré le 17 octobre chez EMT Geadis à Offemont (90) avant de partir chez Soudage Equipement à Colmar puis à Cergy Saint-Christophe (95) où est implantée la filiale française de l'acteur mondial en matière de technologies et de systèmes de soudage et de coupage. Le Démobus prolonge ensuite son itinéraire pour se rendre chez Technidis à Nantes avant de rejoindre l'Irlande. De retour en France en novembre, il visitera quatre distributeurs du sud de la France : Lopez à Valence, SDE à Martigues, Sodica à Carcassonne, A2SI à Bordeaux. « Nous avons de plus en plus un raisonnement global autour de la conception de nos produits. Les gammes sont homogénéisées et les produits lancés sont donc les mêmes partout dans le monde. En terme d'image, c'est important pour nos clients qui ont tendance eux aussi à se globaliser et à avoir des usines implantées dans différents pays » explique explique Philippe Varin, directeur commercial France.

70 m2 sur les routes

Présent en France tous les ans, le Démobus donne évidemment au fabricant les moyens de présenter l'ensemble de sa gamme coupage et soudage aux équipes de vente des distributeurs et à celles de leurs clients, une gamme qu'ils ne connaissent pas toujours dans son exhaustivité. « A Cergy Saint-Christophe, nous avons également reçus plusieurs de nos distributeurs avec leurs clients ainsi que l'Institut de soudure » précise Philippe Varin. Les distributeurs chez qui le Démobus fait étape sont évidemment choisis en fonction de leur potentiel de chiffre d'affaires, existant ou en devenir. «ESAB vient chez eux montrer son savoir-faire, faire des démonstrations, former leurs équipes. Il fait partie de la dynamique des ventes. Et en plus, cet événement fait vendre des produits associé

s ». En moyenne, cinquante personnes par jour ont ainsi l'opportunité de découvrir la gamme.

Ce camion avec une remorque de 70 m2, aménagée de façon très qualitative avec parquet au sol et éclairage adapté, met principalement en avant la gamme de matériels, depuis l'électrode jusqu'aux installations automatiques de soudage et de coupage. L'équipement de protection du soudeur figure également en bonne place (vêtements ignifuges, gants, cagoules, masques, systèmes de filtration et de respiration, chaussures...). « L'EPI nous a permis de traverser la crise. Si les entreprises ont reporté leurs achats de machines, les soudeurs ont bien entendu continué à travailler ce qui a nécessité le renouvellement de leur équipement de protection» souligne Antony Fernandes, responsable Equipement. Le fabricant travaille également à la sensibilisation des équipes qui gravitent autour du poste de soudure, à commencer par le chef d'atelier, qui ne portent pas toujours des vêtements ignifuges.

Le coupage plasma manuel en plein essor

Parmi les produits mis en avant, le fabricant a notamment mis l'accent sur les postes de coupage manuel plasma, segment en pleine croissance et plein de potentiel. Si le groupe considère avoir de bonnes positions en coupage automatique, il s'estime en effet comme outsider en coupage manuel. « Le coupage plasma représente 10% de notre chiffre d'affaires Equipement manuel, il s'agit donc d'une famille importante. Le plasma est plus facile à mettre en œuvre que la flamme, plus économique que le laser et l'absence de haute-fréquence pour l'amorcer évite tout risque de perturbation des commandes numériques ». Le fabricant est par ailleurs le seul du marché à proposer une gamme de découpeurs plasma manuel en mesure de couper des épaisseurs jusqu'à 100 mm, ce qui permet par exemple aux professionnels d'utiliser ce procédé dans le cadre d'un démantèlement d'usines.

Process Center régional

Sur le site de Cergy Saint-Christophe, les visiteurs ont pu également découvrir le Process Center, l'un des dix centres dont dispose le groupe dans le monde. Agréé depuis un an, le Process Center du Val d'Oise est opérationnel pour la France, la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Algérie, la Tunisie, le Maroc, le Sénégal et les Dom-Tom. Il permet notamment d'organiser des formations et démonstrations techniques de manière standard ou personnalisée. « Notre démarche technique est ainsi reconnue en interne et elle est aussi de plus en plus appréciée par nos partenaires et clients industriels. Chaque semaine nous recevons des clients où nous faisons des tests pour eux. Beaucoup de formations internes et externes sont également réalisées » se félicite Antony Fernandes.

Agnès Richard