

Réseau d'air comprimé Un schéma évolutif pour Akena

Premier fabricant français de vérandas, Akena vient d'emménager dans son nouveau site vendéen : des locaux flamboyants neufs de plus de 12.000 m² qui l'aideront à conforter sa place de leader sur un marché très concurrenté. **Pour l'approvisionnement de ses machines et outillages en air comprimé, les responsables de l'entreprise ont été séduits par les avantages du système proposé par Teseo** : un réseau modulaire, facile à mettre en place, qui permet d'envisager avec sérénité toute modification ou extension des installations dictées par le développement futurs des activités.



► D'un côté, plus de 70.000 vérandas en aluminium déjà installées. De l'autre, une expérience reconnue en termes de réalisation de réseaux d'air comprimé en...aluminium ! Akena et Teseo étaient faits pour se rencontrer et travailler ensemble.

C'est chose faite depuis peu puisque le leader français de la véranda a retenu le système proposé par le spécialiste italien des réseaux de distribution d'air comprimé pour l'équipement de

« Akena avait besoin de desservir son usine en air comprimé, sans être bridé dans les évolutions futures »

sa toute nouvelle usine de Dom-pierre-sur-Yon, en Vendée.

« Lors de la construction du nouveau site, nous avons besoin de desservir la surface de production en air comprimé, sans pour autant être bridés dans les évolutions futures », explique Vincent Fabry, directeur technique d'Akena.

Ce besoin de souplesse constitue en fait le reflet fidèle de l'ensemble de l'activité de l'entreprise.

SUR-MESURE

Sur les dizaines de milliers de vérandas déjà étudiées et installées depuis l'origine d'Akena il y a 35 ans, pas une ne ressemble à l'autre !

Simple sas d'entrée ou structure de 200 m² destinée à recouvrir une piscine ; fabrication en aluminium ou ensemble mixte bois et aluminium ; portes « classiques » ou coulissantes ; panneaux pleins ou vitrés ; multiplicité des formes ; diversité des couleurs... il y a autant de variantes possibles que de clients !

« Toutes nos vérandas sont différentes, poursuit Vincent Fabry. Nos produits sont conçus et fabriqués sur-mesure, en fonction de la demande de chacun de nos clients. Les 60 à 70 chantiers traités chaque semaine par Akena requièrent la mise en oeuvre d'autant de projets différents ».

Cette diversité suppose une parfaite maîtrise que l'entreprise vendéenne s'est attachée à développer au fil des

Akena



années. Avec un principe de base : Akena veut compter sur ses propres forces. De la définition du projet jusqu'au SAV, en passant par le métrage, la conception en bureau d'études, la fabrication (qui fait intervenir une cinquantaine de personnes à l'usine) et le montage sur le site : tout est intégré.

En outre, l'usine vendéenne s'est dotée de stocks conséquents de matériaux, profilés et joints d'étanchéité afin d'accroître sa capacité à répondre dans les meilleures délais aux besoins de ses clients.

« Nous proposons une prestation complète, affirme Vincent Fabry. C'est ce qui fait notre force. En outre, si nos produits sont réalisés sur-mesure, nous nous sommes efforcés de rationaliser la fabrication au maximum dans un souci de rentabilité et de compétitivité ».

D'où ce besoin permanent de réactivité et d'adaptabilité : deux notions ayant présidé à la réalisation de la nouvelle usine.

POSSIBILITÉS D'ÉVOLUTION

Confié au cabinet d'architecte Joyau, à Montaigu, qui a fait appel aux services du bureau d'études Auxitec, le projet a été achevé fin 2006 et répond à ces impératifs.

« La disposition de l'atelier a été organisée de façon à répondre à la fois aux nécessités d'industrialisation de la production et à nos besoins de souplesse, afin de nous laisser toute possibilité d'évolution et de changement dans le futur, si nécessaire ». Le directeur technique d'Akena parle d'expérience, lui qui a dû procéder, en l'espace de cinq ans, à trois réaménagements des anciens locaux de l'entreprise du fait de sa croissance rapide !

Akena a donc fait le choix des outils qui lui permettront de « bouger ».

Rien d'étonnant alors que le réseau de distribution d'air comprimé qui équipe la nouvelle usine réponde aux mêmes critères.

Approché par Roger Abad, responsable régional de la société Metal Work France - un des représentants en France des produits Teseo - Auxitec a convenu que la solution proposée répondait en tous points aux besoins de son client. Réalisé par la société Turquand, le montage du réseau s'est déroulé sans problème et dans le respect des délais impartis.

« C'est notamment le caractère évolutif du produit Teseo qui nous a séduits », insiste Vincent Fabry. Le réseau n'est pas figé une fois pour toutes, mais laisse toutes possibilités de modification si nécessaire. Il est possible de créer des branchements supplémentaires sans limitation ».

HALTE AUX FUITES !

Le schéma de l'installation d'air comprimé de l'usine est d'ailleurs assez simple.

MODULARITÉ

« Teseo a été la première société au monde à développer un système modulaire de profils en aluminium pour la distribution de l'air comprimé », affirment les responsables de la firme italienne.

De fait, le système qu'elle propose suit véritablement l'évolution des activités des entreprises au sein desquelles il est installé.

Outre l'air comprimé, les produits Teseo peuvent véhiculer le vide, le gaz et des fluides divers pour le compte de clients que l'on rencontre tant dans l'artisanat que dans la grande industrie.

Très facile et rapide à monter du fait de son système original de blocage qui s'effectue grâce à un étrier de fixation prenant appui dans les rainures du tube profilé, le système Teseo s'articule autour des tubes HBS de 25 à 110 mm de diamètre en aluminium extrudé naturel ou anodisé, assemblés par des jonctions équipées de joints toriques, et des tubes AP (20 à 50 mm) qui permettent la réalisation de colonnes de descente depuis la ligne principale, de petits réseaux et de collecteurs de distribution pour machines et panneaux de contrôle.

La réalisation des sorties s'effectue aisément en perçant le profil et en appliquant une plaque de sortie avec un étrier de fixation : une opération qui peut être réalisée à tout moment, même une fois l'installation terminée.

A cela s'ajoute une vaste gamme d'accessoires et de produits complémentaires aux tubes proprement dits.

Implantée sur les rives du Lac de Garde, au sein de la région industrielle de Brescia, l'entreprise familiale italienne emploie une trentaine de personnes et réalise plus de 50% de son chiffre d'affaires à l'exportation.

Le produit Teseo fait déjà l'objet de plusieurs applications en France, au sein d'entreprises séduites par sa simplicité, sa modularité et son caractère évolutif.

Des avantages qui ont visiblement été déterminants dans le choix de la société Akena.



Akena



AKENA : LE CHOIX DE L'INTÉGRATION

Du simple sas d'entrée de 1 m² à la couverture d'une piscine de 200 m². ... En tout, plus de 70.000 réalisations de vérandas chez des particuliers sont déjà à l'actif d'Akena.

Créée en 1982, l'entreprise vendéenne est ainsi devenue le premier fabricant français de vérandas en aluminium. Elle emploie 190 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros. Akena dessert une vaste zone commerciale couvrant le grand Nord-Ouest de la France où elle dispose de sites logistiques pour le stockage et la pose.

Dès l'origine, Akena a fait le choix de l'intégration et propose une prestation complète englobant la définition du projet avec le client, le métrage, sa conception au sein du bureau d'études, sa fabrication, l'expédition de la véranda sous forme de kits à assembler, son montage et le SAV.

Fin octobre 2006, Akena s'est installée dans une nouvelle usine de plus de 12.000 m² à Dompierre-sur-Yon, en Vendée comprenant bureaux, atelier et hall de démonstration.

Le site de production a été pensé en fonction des évolutions futures de l'entreprise.

La réactivité dont elle doit faire preuve pour répondre aux demandes extrêmement variées de ses clients supposait des locaux dont l'aménagement soit évolutif.

Ces mêmes exigences ont présidé au choix du réseau d'air comprimé. La solution modulaire apportée par Teseo lui offre toute la souplesse dont elle a besoin ainsi que toutes possibilités d'extension rendues nécessaires par le développement futur de ses activités.

Installés dans un local spécifique adjacent à l'usine, deux compresseurs à vis Rollair de Worthington Creyssensac, dotés d'un sécheur frigorifique de 390 m³/h et d'un réservoir de 900 l, fonctionnent en alternance et délivrent un air comprimé à la pression de 8 bar.

Le réseau lui-même équipe les deux grandes zones de production de l'usine, abritées dans un bâtiment de 11.200 m² (140 m sur 80). Sa longueur totale est d'environ 900 mètres, comprenant une boucle faisant le tour de l'usine et plusieurs traversées des bâtiments, soit en aérien, soit au sein de trois caniveaux aménagés dans le sol de l'atelier et croisant les lignes de fabrication, dans lesquels courent également les réseaux électriques.

L'ensemble a été pensé de manière à desservir un parc d'environ cinquante machines et outils pneumatiques (fraiseuses, tronçonneuses, visseuses, vérins presseurs, transstockeur...) susceptibles d'être déplacés ou de voir leur nombre augmenter selon les besoins futurs. C'est ainsi que le réseau aérien est doté de piquages disposés sur chacun des poteaux répartis dans l'usine. Quant au réseau en caniveaux, il a été équipé d'un piquage tous les deux mètres ! Des points de purge manuelle avec vannes d'isolement équipent chacune des descentes.

Le réseau aérien et les trois lignes installées dans les caniveaux sont constitués du système HBS 50 de Teseo, tandis que la canalisation AP 20 a été retenue pour réaliser les 36 descentes.

Les canalisations sont en aluminium, un matériau vanté pour



La longueur du réseau est d'environ 900 mètres, comprenant une boucle faisant le tour de l'usine et plusieurs traversées des bâtiments, soit en aérien, soit au sein de trois caniveaux aménagés dans le sol de l'atelier et croisant les lignes de fabrication



ses qualités mécaniques par les responsables de l'entreprise qui se félicitent de la « cohérence » avec les propres fabrications d'Akena !

« Le système proposé par Te-seo, réseau et accessoires, se distingue par sa modularité. Il ressemble à un jeu de Lego que le client assemble au fur et à mesure de ses besoins », fait quant à lui remarquer Roger Abad.

Et le responsable régional de Metal Work insiste sur « les gains au montage permis par ce matériau », de même que « l'absence de fuites garantie par une étanchéité réalisée à l'aide de joints toriques ».

« Nous n'avons aucun soucis avec notre air comprimé », conclut Vincent Fabry.

De quoi lui donner déjà quelques idées en cas de développement futur de l'entreprise et donc de besoin d'extension du réseau... ■

UN SPÉCIALISTE DE L'AUTOMATISATION PNEUMATIQUE

Créé en 1967, le groupe Metal Work conçoit et réalise des composants pneumatiques pour l'automatisation depuis plus de 40 ans.

La fabrication est assurée au sein de l'usine italienne de Concesio. Celle-ci emploie 350 personnes et le réseau de ventes mondial environ 450.

Metal Work produit directement 80% de sa gamme de composants. 90% des pièces produites sont manipulées par des robots. Un contrôle unitaire est effectué pour chaque produit.

En outre, Metal Work s'attache à concevoir, si besoin, des solutions personnalisées pour ses clients. Quelque 1.000 produits spéciaux sont ainsi conçus et fabriqués chaque année tandis que les laboratoires de l'entreprise réalisent plus de 600 essais par an sur des prototypes ou des applications particulières.

L'entreprise est certifiée ISO 9001 depuis 1992 et 14001 depuis 2000.

L'entreprise italienne a implanté 36 filiales dans le monde entier. La filiale Metal Work France Sarl a été créée en 1987. Elle gère le stock central pour la France et regroupe les services administratifs ainsi que les commerciaux basés sur la région parisienne. Une agence Sud-est basée à Bron, à proximité de Lyon, disposant de son propre stock, ainsi que des bureaux régionaux à Nantes, Rouen et Bordeaux complètent le dispositif.

Metal Work France est certifiée ISO 9001 depuis 1996.

« Nous offrons en complément d'une organisation internationale, un service sur mesure et des produits toujours avant-gardistes, explique Philippe Crosnier, directeur commercial de Metal Work France. Un réseau de distributeurs répartis sur tout le territoire français assure un service de proximité. Notre stock important et notre grande flexibilité nous permettent de traiter les commandes dans les meilleurs délais ».