

BRENTA

news

Concepteur de scierie sur mesure



Edito

Rencontre avec l'entreprise bourguignonne LBL-BRENTA, spécialisée dans la fabrication de machines de scierie depuis 50 ans. Regard porté sur un fabricant qui mise sur le sur-mesure et le service apportés aux scieurs qu'ils soient artisans ou industriels.

Gros plan sur l'organisation d'une des dernières entreprises françaises concevant scie à grumes, mécanisations, déligneuse et centre de reprise.

Retour sur 50 années d'expérience

Né en 1965, le fabricant de matériel de scierie LBL-BRENTA affiche au compteur cinquante années d'expérience et d'innombrables installations. Spécialisée dans la conception et la fabrication de scies à grumes et de leur mécanisation, l'entreprise de Saône et Loire a absorbé la société belge Brenta, fondée en 1926, à la fin des années 80. Après avoir traversé une période difficile au début des années 90, l'entreprise recentre ses moyens humains et ses stratégies puis se restructure sur tous les fronts, financier, commercial et technique.

Après la maîtrise du sciage de premier débit, l'ingénierie s'est portée, dès le milieu des années 90 ; vers le matériel de reprise. En particulier, les déligneuses pouvant passer jusqu'à 150 mm d'épaisseur dans un premier temps, puis dans un second temps vers les centres de reprise acceptant jusqu'à 225 mm d'épaisseur.

La cantérisation s'est aussi greffée, avec d'abord la conception-fabrication de slabbers, puis de centre de sciage petit bois de type canter.

Les années 2000 voient le développement de trimmer et de chaîne de tri automatisé ou trieur à cases, ainsi que des systèmes de profilométrie en entrée de machine de premier et de second débit. L'optimisation n'est pas en reste puisqu'elle a évolué vers plus d'ergonomie et de performance.

ZOOM SUR LBL-BRENTA

Millions d'euros
(70 à 80% du CA sur
le marché français et
20 à 30% à l'export)

9 71

Le siège de l'entreprise
à Chauffailles

Création de LBL

1965

50

Salariés

1993

1989

La société intègre le Groupe SEEB,
spécialiste de l'usinage de pièce de
fortes dimensions et intégrateur

Reprise de Brenta, fondée en 1926

Directeur général
et commercial :
Hervé Lauriot

Gamme des principaux matériels :

Scies à grumes de 140 à 180.
Sous-bassement, colonne et paliers en fonte.
Système de tension hydraulique.
Chariot bornes indépendantes.

Slabber

Mécanisation

Déligneuse et centre de reprise

Trimmer et trieur à cases

“Le travail en réseau,
fer de lance de l'entreprise”

Bien que l'entreprise soit petite au regard de ses principaux concurrents allemands et nordiques, il n'en demeure pas moins que LBL-BRENTA possède une organisation finement rodée où chaque service est connecté en permanence à l'autre grâce au système E.R.P* Codial mis en place par l'entreprise SAITEC de Chauffailles. Selon Pierre Marie Byrgiel, responsable production et achats, « le système est flexible et d'une utilisation aisée, bien adaptée à une PME comme la nôtre ».



“L'avant projet, l'étape clef”

Comme chaque machine n'est jamais vraiment identique, « Il est primordial de définir au mieux le projet du client et surtout de comprendre ses attentes. Le rôle de l'ingénieur commercial est primordial : il doit aider le client à formuler ses souhaits en termes de capacité et de performance de sciage, tout en mettant en parallèle la disposition des moyens financiers ».

Jean-Luc Labrosse
Responsable commercial

« Proposer une solution technique la plus adaptée avant de parler dans le détail du matériel, de ses composants et enfin de son financement ».

“Bien cerner
le projet”

Le projet lancé, commence alors la véritable prise en main du dossier client. La première étape consiste à pratiquer un relevé de mesure et d'images numériques chez le client. Ensuite il faut définir à partir du plan de masse, un plan de circulation pour le personnel, l'emplacement des éléments de sécurité, escaliers, passerelles et point primordial, l'accessibilité des outils de coupe. S'ajoutent aussi les paramètres électricité, l'emplacement des armoires, les coffrets puis les passages des câbles, et enfin l'évacuation des déchets.

La deuxième étape s'enclenche à partir de la validation de la commande. La conception de l'installation démarre au bureau d'étude mécanique où travaillent neuf ingénieurs qui grâce à la C.A.O**, vont définir, optimiser et redimensionner chaque partie d'une installation.

* Entreprise - Réseau - Planning

** Conception assistée par ordinateur

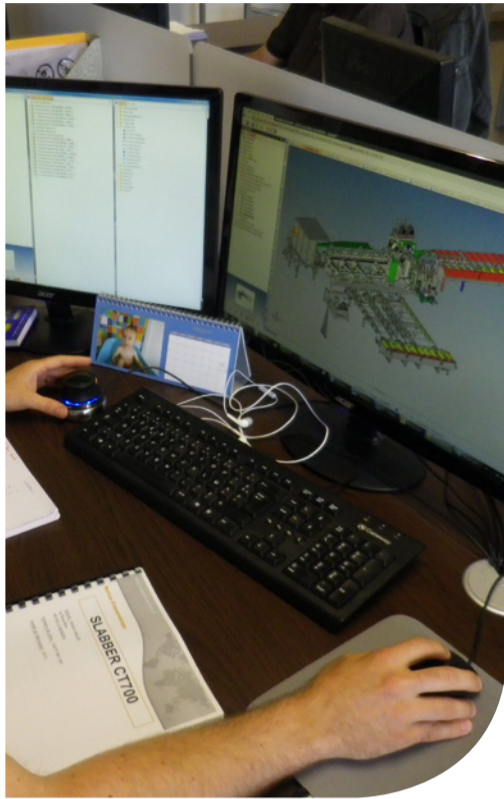
“Validation avant le lancement de la fabrication”

Christophe Boucaud, directeur technique, supervise minutieusement le dossier en veillant à la conformité de l'installation et en auto certifiant la sécurité des éléments. « *Tout est passé au crible en suivant les notices normatives et réglementaires. C'est une obligation* »

Dernière étape avant le lancement de la fabrication, la venue du client sur le site du fabricant. Grâce à la vision en trois dimensions, le client visualise enfin son projet et, du même coup se rassure quant à ses choix et quant au respect des délais.

« *La 3D est devenue un outil indispensable, précise Pierre-Jean Boffet, ingénieur chargé d'affaires. Elle nous permet d'avoir une image claire de chaque composant, assemblages et sous-ensembles mais surtout une vue globale de l'installation. Les erreurs de conception sont ainsi réduites, les plans de fabrication et montage plus clairs. La réalisation de vues éclatées pour les notices de maintenance est facilitée* »

Christophe BOUCAUD
Directeur technique



“Trouver localement les meilleurs fournisseurs”

Avant de lancer les achats de matériel, les bureaux d'études électrique, automatisme et informatique, 6 ingénieurs et techniciens, réalisent les schémas des installations pour chaque projet. À partir de là, si les pièces ne sont pas en stock, les achats sont lancés avec l'E.R.P Codial. Pour Pierre Marie Byrgiel, « *il convient de trouver les sous-traitants les plus réactifs qui savent s'adapter à nos besoins en nous garantissant des composants de qualité. Les achats représentent environ 55% de notre chiffre d'affaires. 80% des composants sont français et approvisionnés dans un rayon de 80 kilomètres maximum* ».

Il faut compter 3 à 12 semaines de délai pour l'approvisionnement des pièces. Réceptionnées, ces dernières sont classées méthodiquement dans des casiers par machines et par client.

Au lancement de l'assemblage, les pièces à peindre prennent la direction de la cabine de peinture située sur le 2^{ème} site. La couleur vert clair et une nouvelle couleur grise caractérisent la marque. Elles sont issues d'une peinture hydrosoluble sans solvant fabriquée localement.

La fiabilité avant tout !

Augmenter la fiabilité passe par un meilleur suivi du matériel et des composants mécaniques, électriques, électroniques, pneumatiques et hydrauliques. Le bureau d'études mécaniques en relation avec les utilisateurs améliore en permanence les points sensibles. Voici une liste non exhaustive :

- 1- Mise en place de buses de soufflage sur les cellules de détection très exposées à la poussière ;
- 2- Des réservoirs d'huile assurent la lubrification automatique des chaînes. Le but, lubrifier moins, mais mieux ;
- 3- La lubrification par pulvérisation est installée systématiquement sur le bâti des scies à grumes ;
- 4- Les bras de réception sont employés dans les systèmes d'éjection ou de retournement. L'objectif est d'amortir la chute des produits et aussi d'avoir moins de sollicitation du matériel ;
- 5- Faciliter et encourager la maintenance prédictive en fournissant des tableaux de préconisation ;
- 6- Faciliter l'accessibilité du graissage par des connexions centralisées ;
- 7- Faciliter l'accessibilité aux outils de coupe pour plus de rapidité et de sécurité lors du changement d'outil...



“Le montage, un mécano géant”

Le montage des machines de sciage se fait dans l'atelier mécanique du siège (3 000 m²) et dans celui des mécanisations sur le 2^{ème} site (2500 m²).

Une équipe de 12 à 15 personnes assemble sur place, tel un jeu de mécano, les différentes parties mécaniques d'une installation ainsi que les motorisations. Vient ensuite la pose des composants hydrauliques et pneumatiques. Dernière opération, la connexion électrique au pupitre, armoires et coffrets précâblés à l'avance dans un atelier dédié.

À titre d'exemple, précise Yohan Dumont, le chef d'équipe de l'atelier, « *pour un chariot à grumes, il faut compter plus de 350 heures de montage mécanique, 40 heures de peinture, et environ 200 heures pour la partie électrique* ». Ensuite, toutes les fonctions sont testées et des essais de sciage sont pratiqués dans certains cas.

“Montage chez le client, un rendez-vous important”

À la date prévue, le matériel est installé chez le client par deux ou trois techniciens. Le montage peut aller de 3 jours pour un slabber à 4 semaines pour un centre de reprise de dernière génération, voire 2 à 3 mois pour de grosses installations. Au fur et à mesure des opérations est rédigé un rapport de montage qui permet de suivre les éventuels problèmes rencontrés et la façon dont ils ont été résolus. L'installation est mise en route, testée et réglée.

Cette phase permet d'ajuster le matériel en fonction des essences transformées par l'entreprise et des attentes particulières du client. L'idée étant d'aller vers une productivité optimale le plus rapidement possible. À la fin du montage et de la mise au point,

une épaisse notice technique est remise au client. On trouve à l'intérieur un ensemble de notices détaillant l'installation, l'utilisation, la sécurité, et une partie consacrée aux tableaux de maintenance.

“L'optimisation au cœur du métier”

Chez LBL-BRENTA, les techniciens des programmes informatiques liés à l'optimisation interviennent dès la première réunion de projet. La particularité du fabricant bourguignon est de lier électronique, automatisme et informatique en concevant ses propres programmes. L'objectif a toujours été d'améliorer en permanence la fonctionnalité des process. « *Nous sommes sans cesse en développement en restant connectés à la demande des clients, précise Eric Girod, le responsable informatique* ».



“Tirer les leçons du passé et aller de l'avant”

La chaîne de compétences dans la gestion des projets est un atout certain pour une marque affichant en priorité « *le service sur-mesure* » pour les scieries de 5 000 à 80 000 m³. Hervé Lauriot, le directeur général et commercial, avoue « *tirer les leçons des erreurs du passé et évoluer en permanence grâce aux retours d'expérience* ».

Autrement dit, chez LBL BRENTA la « *recherche et développement* » s'appuie sur les demandes techniques des utilisateurs. Pour Hervé Lauriot, « *la réussite passe par le travail d'équipe et des adap-*

tations spécifiques qui permettent de mettre en adéquation, les besoins des scieries avec les machines et matériels référencés par la marque ». Rien n'est figé. Des challenges sont relevés à chaque projet compliqué.

« *Nous sommes un ingénieur à l'écoute de sa clientèle, qui évolue étape par étape en vendant un savoir-faire dans le domaine de la sciage ruban et circulaire* »

Maurice CHALAYER



“Un élément clé, le SAV”

Jérôme DAUBOURG
Responsable du Service Après-Vente

Il reçoit les appels du scieur en panne. Dans le meilleur des cas, c'est pour fournir des pièces détachées, mais aussi pour dépanner à distance. « *Il faut savoir décrypter le problème du client, surtout si ce dernier n'a pas de service maintenance. Ce qui est souvent le cas dans les petites et moyennes entreprises* ». Si la panne est complexe, un technicien est envoyé sur place.

« *Nous devons être réactifs afin que la scierie ne soit pas bloquée* »



19, avenue Jean Barraud
71170 CHAUFFAILLES - France
Tél. : +33 (0)3 85 26 00 73
Fax : +33 (0)3 85 84 63 79
contact@lbl-brenta-cd.com
www.lbl-brenta-cd.com

LBL BRENTA

GROUPE SEEB