

L.A.P. Évolution vers une offre hautement technique

Implantée à Rosheim dans le Bas Rhin, la société Laser Alsace Production a vu le jour en 1988 sous l'impulsion de Jacques Kammerer, ancien membre de l'Irepa Laser. Originellement axée sur la découpe 2D, la production a évolué au cours des années afin de tenir compte des besoins et des réalités du marché, mais aussi d'exploiter le potentiel d'une technologie mature. C'est ainsi un parcours de 18 années fortement liées à l'histoire du laser que L.A.P. nous propose.

☐ Mise en place d'une activité pluridisciplinaire

«À l'origine L.A.P. s'est appuyé sur un laser Bystronic de type Bylas, nous explique Jacques Kammerer, Dirigeant de l'entreprise, afin de proposer une offre de sous-traitance de découpe laser 2D. En 1988, la concurrence était très loin d'être ce qu'elle est aujourd'hui et pour tout dire quasi inexistante, ce qui nous a permis de nous développer rapidement, et de nous agrandir en 1992". L'installation dans de nouveaux locaux de 800 m² permet à la société d'accueillir une table de découpe de type Byflex. "Cette acquisition était là encore stratégique, précise Jacques Kammerer, car elle faisait de nous le premier sous-traitant à être doté d'un moyen de découpe des tubes



Les locaux de L.A.P. à Rosheim.

par laser". C'est le début de la mise en place de la vision de l'entreprise en terme d'offre qu'elle veut être en mesure de proposer. En effet, la forte connaissance de la technologie laser dont dispose Jacques Kammerer du fait de son parcours, lui permet d'envisager les nombreuses évolutions que la technologie est en mesure d'apporter dans le domaine de la production. "Suite à ces 2 premières réussites, poursuit Jacques Kammerer, nous avons décidé en 1993 de poursuivre la diversification en direction du soudage laser. Or, contrairement aux deux activités de découpe que nous avions initialisées précédemment, la tâche s'est avérée beaucoup plus ardue à mettre en œuvre. Il faut dire que les deux premières machines que nous avons achetées à Bystronic ont été chargées dès le

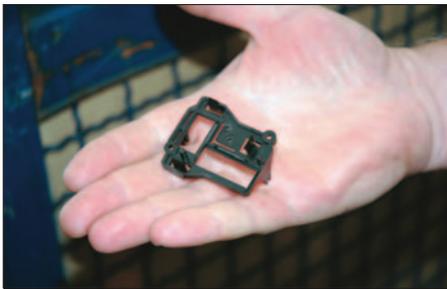
début, mais il n'en a pas été de même de la machine de soudage. En effet, la technologie étant nouvelle, il a fallu consacrer la première année à la caractérisation de la machine. Cette activité nous a permis d'acquiescer la capacité de chiffrer les demandes qui, disons-le, ne se sont pas bousculées au début. Mais nous étions prêts... En parallèle, nous avons développé une activité de marquage, qui pour sa part, a très bien démarré nous conduisant à accroître notre parc machines pour satisfaire à la demande".

☐ Une remise en question de la position d'origine

"Nous avons fondé de gros espoirs commerciaux sur le soudage par laser, raconte Yves Gimenez, Responsable Commercial de l'entreprise, mais après un décollage intéressant de l'activité en 1996, les volumes d'affaires sont restés assez faibles. Le démarrage attendu pour notre diversification ne s'étant pas produit, nous nous sommes rendu compte quelques années plus tard que la découpe restait notre activité principale. Quant au marquage, l'activité s'est éteinte plus ou moins naturellement. En effet, nous avons dans le domaine 2 cibles de clientèle bien distinctes, la première concernant le marquage "publicitaire" à savoir le plus souvent la reproduction de logos sur des cadeaux d'entreprise. Le second domaine était celui du marquage industriel. Or, si nous connaissions bien les clients de ce dernier secteur, nous nous sommes rendu compte que les attentes



▲ Au sein du parc machines de L.A.P., on trouve 2 lasers Bystronic Bystar respectivement de 2,8 et 4 kW ainsi qu'un Byspeed de 4,4 kW. Ces 2 derniers sont connectés à une tour de stockage permettant d'assurer leur chargement/déchargement de manière automatique.



▲ Pièce plastique retouchée au laser pour assurer sa fonction.

des clients en marquage publicitaire ne sont pas les mêmes et ne sont guère compatibles avec notre approche industrielle. Quant au marquage pur, les besoins ont tout bonnement disparu. Je m'explique : il y a quelques années, les acheteurs voulaient pour chaque technologie avoir affaire à un spécialiste du domaine alors qu'aujourd'hui la tendance est inverse, ils ne veulent qu'un interlocuteur qui prenne en charge l'ensemble des prestations à assurer sur le produit. Le marquage est ainsi devenu une opération parmi d'autres que nous réalisons lorsque cela est nécessaire". À la lecture de ces lignes, on peut se dire qu'il s'agit d'un échec de la stratégie de développement de l'entreprise, et ce serait certainement le cas sans la grande connaissance de la technologie dont dispose l'entreprise et qui lui a permis de développer fortement son activité de découpe.

□ Un positionnement hors du commun

Au contexte décrit plus haut, il faut ajouter que la découpe laser s'est largement démocratisée aujourd'hui, et qu'il est de ce fait indispensable à toute entreprise du secteur de se démarquer pour ne pas avoir à se battre sur des volumes et garder une vision technique du métier. "Nous avons pour cela des atouts indéniables, poursuit Yves Gimenez, que l'on peut résumer en un fort potentiel lié aux connaissances fondamentales de la technologie. En effet, les machines modernes permettent une utilisation standard accessible à tous, mais le parcours de l'entreprise nous permet de tirer de celles-ci bien plus que leurs capacités standards. Il en résulte qu'au lieu de se limiter à des productions classiques où la compétition est extrêmement rude, nous sommes en mesure de proposer des services à forte valeur ajoutée que nous qualifions de coupes spéciales. Il s'agit dans la plupart des cas, d'applications de la découpe laser à des pièces pour lesquelles cette technologie ne vient pas à

l'esprit au premier abord. Rentrent dans cette catégorie de nombreuses opérations parmi lesquelles on peut citer les reprises sur pièces de forme ou encore la réalisation de flans de formes pour l'automobile permettant par exemple l'emboutissage de côtés de caisse... Dès lors que nous entrons dans ce domaine, l'approche est très différente de la découpe à façon. En effet, nous assurons la prise en compte d'un cahier des charges au sein duquel la découpe laser ne représente qu'une partie de la prestation. En fait, dans ce type d'activité, notre travail s'intègre totalement dans le processus de fabrication du client. Ainsi, le conditionnement des pièces doit être respecté afin que celles-ci puissent être réutilisées sans difficulté". Ce type d'application place indéniablement L.A.P. sur un créneau particulier où il s'agit non pas de proposer un simple service plus ou moins élaboré, ce qu'elle sait faire comme beaucoup, mais d'apporter une solution à une problématique de production donnée. "Sur

décors de scène pour des théâtres qui nous ont conduits à découper des kilomètres de panneaux de bois reconstitué. Je peux également vous citer l'exemple d'un garde-corps que nous avons réalisé pour un architecte en collaboration avec un artiste. Dans ce projet, nous avons eu à découper tout un panel de figurines représentant d'anciens corps de métier, au sein d'une plaque métallique relativement épaisse. Le laser n'apportait ici aucun atout fonctionnel à la pièce, mais simplement la possibilité de réaliser de nombreux contours complexes". Il serait possible d'allonger cette liste de façon conséquente avec d'autres réalisations comparables exécutées par L.A.P. dans des secteurs hors industrie, mais il est préférable de signaler d'autres collaborations plus proches de notre domaine d'activité puisqu'il s'agit d'automobile. Univers de la grande série par excellence, ce secteur représente malgré tout un marché pour L.A.P.. "Ceci tient au fait qu'il y a toujours un pas de la théorie à

Le capot arrière de la 307 CC est un autre exemple de pièces sur lesquelles L.A.P. est en mesure d'accompagner la mise au point.



la pratique, complète Yves Gimenez, et que les phases de lancement réclament souvent des solutions de production intermédiaires. C'est dans ce laps de temps que nous pouvons mettre notre-savoir faire à profit, mais pour cela il faut pendre le temps d'écouter le client afin de voir si l'on peut lui

proposer une solution qui lui fasse gagner de l'argent. J'ai en tête l'exemple d'un acheteur qui nous a récemment contacté au sujet d'une pièce plastique trop rigide pour remplir sa fonction correctement, et pour laquelle nous avons trouvé une solution en attendant la modification du moule et ce, sans arrêt de la production. Le hayon arrière de la 307 CC est un autre exemple parlant. En effet, les premiers essais de montage ont fait apparaître des problèmes d'accessibilité lors du câblage, conduisant à des modifications de coupes. Après avoir récupéré une pièce, nous avons cherché des solutions, et bien que cela paraisse impossible de prime abord, nous en avons trouvé. Pour finir, je dirais que les premières affaires de ce type sont presque le fait du hasard, mais il y a un effet boule de neige qui s'est amorcé et qui fait de ce secteur motivant techniquement, un formidable complément à notre activité de tôlerie classique" ●

□ Quelques gisements porteurs

Cette démarche de recherche d'applications de coupes spéciales correspond à une double volonté de L.A.P., comme nous l'explique Yves Gimenez : "pour commencer cela nous permet de ne pas nous laisser enfermer dans le rôle d'un prestataire de services comme un autre à qui l'on confierait ses coupes après s'être assuré qu'il était le moins cher, mais au delà, il s'agit d'assouvir notre intérêt pour les choses nouvelles. À titre d'exemple, il faut citer la réalisation de

proposer une solution qui lui fasse gagner de l'argent. J'ai en tête l'exemple d'un acheteur qui nous a récemment contacté au sujet d'une pièce plastique trop rigide pour remplir sa fonction correctement, et pour laquelle nous avons trouvé une solution en attendant la modification du moule et ce, sans arrêt de la production. Le hayon arrière de la 307 CC est un autre exemple parlant. En effet, les premiers essais de montage ont fait apparaître des problèmes d'accessibilité lors du câblage, conduisant à des modifications de coupes. Après avoir récupéré une pièce, nous avons cherché des solutions, et bien que cela paraisse impossible de prime abord, nous en avons trouvé. Pour finir, je dirais que les premières affaires de ce type sont presque le fait du hasard, mais il y a un effet boule de neige qui s'est amorcé et qui fait de ce secteur motivant techniquement, un formidable complément à notre activité de tôlerie classique" ●