

LA VOIX DU NORD MERCREDI 20 MAI 2015

Armentières 15

André réalisations est tombé dans le chaudron de l'innovation

André réalisations, c'est aujourd'hui un chiffre d'affaires qui avoisine les 1,2 million d'euros, douze salariés et un bâtiment de 900 m² où l'on fabrique des pièces métalliques sur-mesure. L'entreprise de chaudronnerie a su évoluer et a d'ailleurs été récompensée pour son sens de l'innovation par un prix spécial.



« L'entreprise est spécialisée dans la fabrication de pièces sur-mesure en acier, inox ou aluminium », résume Frédéric Debaecker, patron d'André Réalisations.

PAR CHRISTOPHE DECLERCO
armentieres@lavoixdunord.fr

PÉRENCHIES. Le prix Stars & Métiers, à l'initiative notamment de la chambre de métiers et de l'artisanat, récompense l'excellence artisanale dans la région. La société André Réalisations a rallié l'année dernière celui de la catégorie stratégie globale d'innovation. Une satisfaction pour son responsable, Frédéric Debaecker, qui y voit surtout la récompense des ef-

forts fournis avec l'équipe de douze salariés depuis qu'il a repris l'entreprise en 2004.

« J'essaie toujours d'avoir une longueur d'avance, confie-t-il, pour ne pas être pris à la gorge. » En effet, pour optimiser la production, répondre aux critères d'organisation, de fonctionnement (position des machines) et d'accessibilité (parking poids lourds), le patron a d'abord déménagé son site en quittant Lomme pour s'installer à Pérenchies, multipliant par deux la surface de travail. Autres démarches entamées, le suivi de la qualité des pièces et leur traçabilité, ce dernier critère étant demandé par son client principal, Delta Neu à La Chapelle-d'Ar-

mentières. Et, comme outil transversal et structurant, l'entreprise a mis en place un logiciel de

« J'essaie toujours d'avoir une longueur d'avance, pour ne pas être pris à la gorge. »

FRÉDÉRIC DEBAECKER

mentières. Et, comme outil transversal et structurant, l'entreprise a mis en place un logiciel de

GPAO (gestion de production assistée par ordinateur) adossé à une base de données qui suit les commandes fournisseurs et clients. Aujourd'hui, un chargé d'affaires recruté pour suivre le développement et le suivi de cette GPAO travaille en binôme avec le gérant.

Mais l'innovation réside surtout dans la manière d'appréhender le marché. Car avec « un contexte économique plus dur » et une concurrence sauvage, polonaise ou portugaise par exemple, Frédéric Debaecker joue sur la souplesse d'exécution des missions

confiées, ne tablant que sur un planning à un mois et demi, qu'il modifie en moyenne quatre fois par semaine. « Notre petite structure nous permet d'être très réactifs, de travailler à la pièce ou à la mini-série, voire d'effectuer du dépannage. » Et l'entrepreneur d'expliquer : « Elle a la taille idéale pour produire de la rentabilité et rebondir entre les vagues. » Car en plus de pérenniser cette nouvelle organisation, le patron veut d'abord stabiliser le chiffre d'affaires et, pourquoi pas, faire l'acquisition d'une nouvelle machine à moyen terme. ■

Une cohérence de l'équipe

On parle d'ajusteur, de monteur, de tôlier ou encore de ferronnier mais Frédéric Debaecker préfère le terme de « chaudronnier » qui englobe beaucoup plus de disciplines. La polyvalence et l'adaptabilité sont d'ailleurs les forces de son équipe, avec des ouvriers très qualifiés qui n'hésitent pas, « pour donner un coup de main aux collègues » à retourner dans la cabine de peinture lorsqu'une commande urgente est à honorer.

MAURICE, LE PIONNIER

Et concernant cet aspect humain, le patron, encore une fois, prend

les devants anticipant les prochaines réglementations en matière de bruit, de vibrations ou d'aspiration des fumées de soudure. En partenariat avec la médecine du travail, il a d'ailleurs obtenu le financement d'une étude de mesure du bruit dans l'atelier. Certainement, une attention particulière qui lui vient de son oncle, Maurice André, qui a créé la société en 1962 en démarrant seul, dans son garage, avec sa simple caisse à outils. Les deux chaudronniers ont travaillé ensemble pendant sept années. Il est bon de ne pas oublier d'où l'on vient... ■



L'équipe très polyvalente offre une grande souplesse d'exécution.

60 %

La part que représente Delta Neu, le principal donneur d'ordre spécialisé en ventilation, aspiration, dépollution et filtration.

L'autre client principal : Château-Blanc (groupe Holder) à hauteur de 15 %, notamment pour fabriquer des moules spéciaux à l'occasion des fêtes (en forme de lapin ou de bonhomme de neige par exemple).

1,2 M €

Le chiffre d'affaires annuel moyen depuis 2011.

640 K €

Le montant du chiffre d'affaires associé à des pièces métalliques exportées.

10 ANS

La durée de formation idéale estimée par Frédéric Debaecker pour devenir un bon chaudronnier.