

Notre savoir-faire

Etude + réalisation en mécanique de précision

Bureau d'étude

Fabrication: tôlerie, usinage, construction mécanosoudée

Assemblage et test

Prestation clé-en-main

Concept  Etude  Fabrication  Mise en service

Maîtrise d'œuvre, gestion de projet

Intégration  mécatronique, optomécanique

Notre activité

Sous-traitance en mécanique de précision

Clients exigeants: laboratoires, ALCATEL, CEA...

Développement de machines spéciales sur spécification client

Manufacture de Sèvres: machines céramique

Expositions: Palais de la découverte

CEA: découpe de crayons, équipement d'ionisation...

IRSN: bancs de mesures

Travaux de métallerie-serrurerie industrielle

Aménagement de site: zone INB du CEA, hôpitaux

Maintenance-réparation: RATP, Senior Calorstat...

Production et vente de produits propres et/ou récurrents

Composants pour labo d'optique photonique

Dispositif de contrôle (ESSILOR)

Complexeuse pour produits maraîchers, etc...

Notre méthode

Construction de partenariats stables

Co-conception et co-opération

Maîtrise d'œuvre, pilotage QCDP

LES RENDEZ-VOUS DES ENTREPRISES

Les petites entreprises s'entraident

Pour développer leur clientèle, gagner de nouveaux marchés, les PME unissent leurs efforts en créant des partenariats.

Thierry Johnstone, dirigeant de PSO, petite société de services en automatisation installée à Dourdan, voudrait développer, pour sa clientèle de maraîchers, un certain type de machine permettant d'assurer la traçabilité des récoltes. Problème : il n'est pas compétent pour en concevoir toute la partie mécanique. Il a donc trouvé un partenaire : Acme Industries, à Champlan. Jean-François Somme, PDG de cette entreprise de 15 salariés, a fréquemment recours à ce type de collaborations et affirme l'ambition de développer un réseau de partenaires, « pour apporter de la valeur ajoutée à notre activité en proposant des solutions et non plus seulement des produits isolés ».

Un vrai gain de temps pour le client

Récemment, Acme Industries s'est ainsi alliée à Danelec, PME dourdanaise de 10 personnes spécialisée en électronique et logiciels, pour concevoir un dispositif destiné à alimenter automatiquement en tubes de prélèvements une machine d'analyses biologiques. « Nous connaissant bien, nous avons pu surmonter les conflits nés de la différence de rythmes entre nos deux métiers, ce qui nous a permis de réaliser ce projet en beaucoup moins de temps que si notre client, une grosse société internationale, l'avait réalisé en interne. » Ce partenariat de développement va permettre à Acme Industries de doubler son chiffre d'affaires en fabriquant le dispositif concerné.

« Plusieurs autres formes de partenariat entre petites entreprises se développent actuellement, précise Bruno Malecamp, directeur chargé du développement des entreprises à la Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne. Dans le domaine industriel comme dans celui des services, les PME ont besoin d'associer leurs savoir-faire à d'autres pour élargir leur marché. Dès la phase de conception, mais aussi pour compléter leurs moyens de fabrication (avec des sites plus proches de leurs lieux de vente), partager des ressources humaines (groupements d'employeurs, réseaux pour l'emploi), améliorer leurs circuits de vente et de distribution, exporter leur production... »

Ce partenariat peut prendre la forme d'un réseau, tel Puzzle, qui réunit une vingtaine d'entreprises essoniennes aux compétences complémentaires. « Nous démultiplions les opportunités d'affaires en mutualisant nos prospects et nos clients, précise Jacques Barbier, dirigeant d'Accalys, à Evry. Concrètement, chacun est capable de détecter les possibilités de travail pour les autres membres du réseau et d'expliquer leurs activités à ses propres clients et prospects. »

■ En partenariat avec la Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne



Jean-François Somme, PDG d'Acme Industries (à g.), et Philippe Beausser, gérant de Danelec, développent ensemble des solutions industrielles.

Une réalisation majeure

Développement d'un serveur de tubes d'analyse pour un automate d'analyse biochimique et immunologique

Client: DADE Behring (devient Siemens): 5000 pers.; 1,7 Mrd \$

Challenge pour le client:

- 50% du marché ne peut être satisfait avec l'équipement existant
- Développer une solution en 6 mois pour conserver son marché

Challenge pour ACMEL Industries

- devenir un acteur mécatronicien
- bâtir un partenariat
- CA multiplié par 2,5 en 2 ans

