



## Tubes sur mesure

par Anne Willmann

Spécialisés depuis 1960 dans le métier des armatures de toiles de tente, les établissements German & Lejour - devenus depuis Tubazur - ont su se reconverter rapidement dans la sous-traitance en façonnage de tubes. Dotée aujourd'hui d'un chiffre d'affaire de plus de 7.5 millions d'Euros et d'un effectif de 70 personnes, cette société Loir-et-Chérienne certifiée ISO 9001 mise avant tout sur la qualité de ses produits avec l'aide d'un bras de mesure Romer.

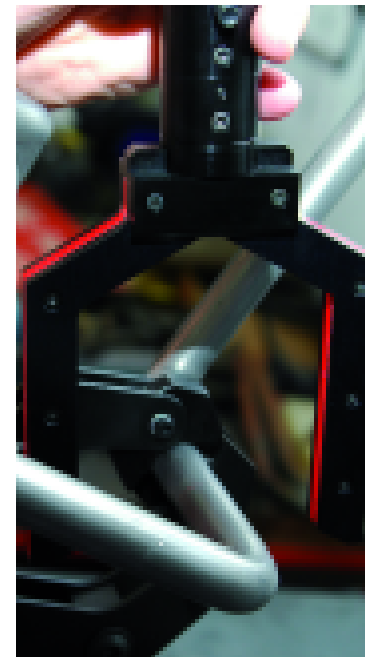
Lorsqu'au début des années 90 le marché du tube pour le camping ralentit, que la concurrence des pays de l'Est se fait ressentir et que les évolutions technologiques se dirigent de plus en plus vers les armatures en fibre de verre, TUBAZUR se doit de se diversifier. La reconversion dans la sous-traitance en façonnage de tubes pour d'autres secteurs d'activités est un challenge risqué qui demande non seulement une restructuration totale de l'entreprise mais également de lourds investissements.

TUBAZUR doit alors non seulement faire preuve de plus de souplesse mais doit apprendre à se séparer de la culture mono produit et mono client avec une augmentation significative du niveau de qualité de ses produits. La production de matériel polyvalent demande des bouleversements internes, des formations ainsi qu'une démarche commerciale active. C'est en 1998 que Jean-Charles Barbier, aujourd'hui Directeur de l'usine TUBAZUR, intègre la société pour succéder à son père ayant racheté la part du dernier associé. C'est en tant que responsable qualité que Monsieur Barbier se lance dans l'aventure avant de prendre la direction générale en 2003.

### Un premier bras Romer acheté d'occasion

En 2002, TUBAZUR, associé à deux autres entreprises (société Aremeca à Vendôme et fonderie Lajoinie à St. Firmin des Près) ayant les mêmes types de besoin en terme de métrologie, acquiert un bras ROMER d'occasion de type SYSTEM 6 (ancienne génération). Le cahier des charges comportait la nécessité de trouver un instrument pour mesurer dans l'espace - le besoin est réel mais le budget considérable pour une petite PME qui a encore beaucoup d'interrogations sur l'efficacité d'un tel instrument : souplesse, capacité

des équipes techniques à l'utiliser, etc. Les interrogations sont les mêmes pour deux autres entreprises regroupées au sein d'une association permettant de mutualiser des moyens. Les 3 entreprises décident alors d'investir dans un bras de mesure portable, donc transportable et qui nécessite une installation minimale et rapide. Elles divisent ainsi l'investissement - et le risque - par trois. Les résultats et satisfactions des trois utilisateurs divergent: pour le premier partenaire spécialisé en mécanique de précision, les résultats de mesure se sont vite révélés insuffisants pour la précision recherchée. La secon-





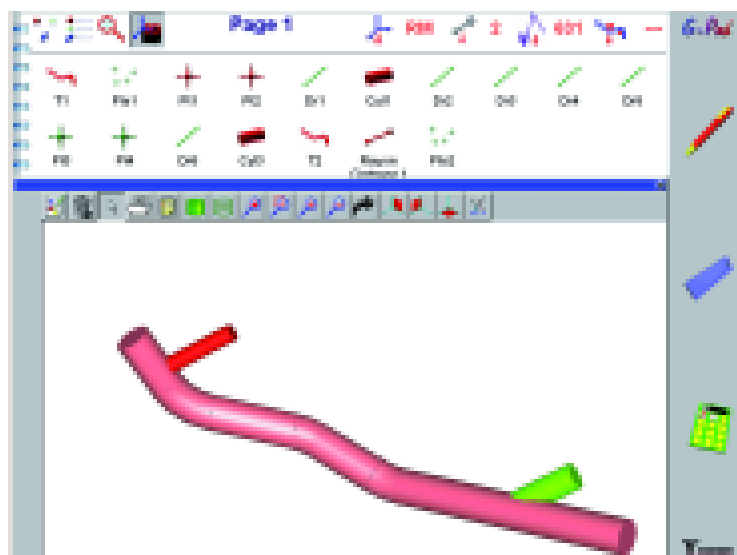
de entreprise a su très vite tirer partie du bras. Fonderie en cire perdue haut de gamme, elle a bénéficié d'une réponse immédiate à ses besoins de surface complexe à mesurer avec une prise en main rapide et efficace du système. Grâce au logiciel G-Surf, cette société pouvait à présent comparer un volume théorique issu d'une CAO à un modèle physique, de voir les écarts et de les corriger. Jean-Charles Barbier nous rappelle que TUBAZUR quant à elle était partagée entre l'intérêt certain de la faisabilité de la mesure jusque-là impossible à réaliser et la limite du bras pas forcément adapté à la mesure des tubes. Les mesures se faisaient à la bille car le budget ne permettait pas l'acquisition d'un levier sans contact. Le bras était en outre trop petit et nécessitait plusieurs positionnements avant de pouvoir mesurer tous les objets. De plus, en se partageant un bras entre deux sociétés, il n'était jamais là lorsque l'entreprise en avait besoin... Cette étape intermédiaire a cependant été bénéfique pour TUBAZUR puisqu'elle a permis de se faire la main et de voir les limites du système et des besoins concrets de la société.

Les allez retours incessants du bras, le temps passé pour l'adapter aux tubes et de nouveaux projets ont donné raison à la nouvelle génération de bras ROMER pour faire son entrée chez TUBAZUR en 2006.

« Rassurant en terme d'image - de nombreux clients de TUBAZUR possèdent eux-mêmes un bras Romer - le bras a permis à la société un travail plus intensif avec le secteur automobile et une collaboration plus directe avec le donneur d'ordre », précise Jean-Charles Barbier. Le marché automobile est un important vecteur d'image qui pousse les fournisseurs comme TUBAZUR à progresser constamment. Avoir en permanence des outils adaptés aux besoins des clients est en effet devenu une nécessité. La proximité géographique de la société Romer et leur service après-vente de pointe offrent en plus une relation étroite avec les clients.

Que ce soit le technicien de cintrage, le technicien d'atelier (qui possède des connaissances en métrologie), le responsable qualité ou le technicien méthode (aidé par ses connaissances en CAO), les utilisateurs du bras ROMER apprécient sa simplicité d'utilisation avec G-PAD ainsi que sa multifonctionnalité. Le bras est utilisé pour vérifier les moyens de contrôle, l'outillage d'assemblage et de soudure, ainsi que pour vérifier et valider les composants achetés. Pour l'instant encore, TUBAZUR se sert de maquettes de contrôle pour les gros volumes. « Le bras deviendra dans l'avenir un instrument de contrôle pur dans la production (selon les volumes), son intégration dans la chaîne de production se fait petit à petit », indique Jean-Charles Barbier.

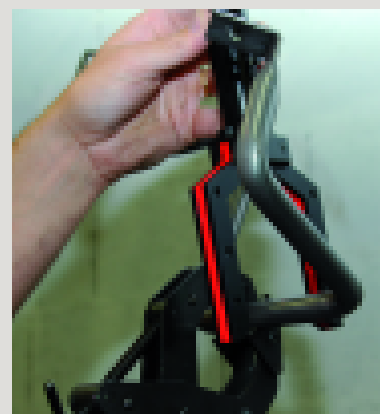
L'évolution produit de TUBAZUR se fera dans un tube plus complexe, intégrant des goussets soudés avec traitement de surface pour livrer finalement un sous-ensemble prêt à être intégré sur un ensemble plus complet. C'est en effet dans une démarche croissante d'externalisation que beaucoup de clients font appel à TUBAZUR. « Un partenariat avec d'autres entreprises ou même une acquisition future, en France ou à l'étranger n'est pas à exclure pour TUBAZUR », nous avoue Monsieur Barbier. Persuadé qu'un matériel performant nécessite un investissement en conséquence, TUBAZUR peut être fière de pouvoir défier la concurrence internationale dans une globalisation constante des marchés.



#### About TUBAZUR

La société TUBAZUR transforme 3600 tonnes de tubes par an dans des volumes de séries allant de 50 à 200'000 pièces par an. Avec une croissance annuelle de près de 15%, elle compte aujourd'hui plus d'une centaine de clients, principalement dans le secteur médical (lits et fauteuils d'hôpitaux), dans l'industrie automobile et dans l'habitat (mâts pour antennes ou paraboles, échafaudages, volets roulant). TUBAZUR fonctionne en 3 équipes et sans interruption du lundi 5 heures au vendredi 20 heures. La part importante du bénéfice réservée chaque année à l'acquisition de nouvelles machines lui permet d'être à la pointe du progrès. Les prochains investissements seront consentis dans la mise en place d'une unité de travail du tube par laser et d'un robot de

soudage.  
[www.tubazur.com](http://www.tubazur.com)



**ROMER**

2 rue François Arago, 41800 Montoire – France  
Tél: +33 (0)2 54 86 40 45 - Fax : +33 (0)2 54 86 40 59  
[www.romer.com](http://www.romer.com)

**ROMER**  
HEXAGON METROLOGY