

Le Garrec : au plus proche du client

La société Le Garrec propose depuis plus de 35 ans des solutions sur-mesure pour les industriels, de la réalisation du projet à la fabrication des systèmes de fluides. Nicolas Hachet, chargé de projets de la société, nous explique comment cette dernière accompagne ses clients à toutes les étapes du projet, et nous partage son ressenti du marché.



Nicolas Hachet, chargé de projets chez Le Garrec SAS.

Qui êtes-vous ?

Nicolas Hachet : La société a été créée en 1979 par Michel Le Garrec, et plus de 35 ans plus tard, c'est son fils Steven qui a repris les rênes. Le Garrec SAS continue son évolution dans le domaine de la conception et la fabrication de systèmes de fluides. Nous sommes aujourd'hui capables de proposer la réalisation de skids complexes, de cuves (volumes allant de 10 litres à 250 m³) qui prennent en compte toutes les spécificités inhérentes au secteur d'activité du client (équipements sous pression, ballons d'eau chaude, cuves de stockage...), la conception et la réalisation de chaufferies complètes ou encore des réseaux de distribution et de régulation.

Le savoir-faire de l'entreprise se divise en différents services. Une équipe de chargés d'affaires et de dessinateurs 3D proposent dans un premier temps des dimensionnements, des simulations numériques, des modélisations 3D des plans détaillés du futur matériel. Ensuite, des équipes de chaudronniers – tuyauteurs – calorifugeurs mettent en forme les projets. Pour ce faire, nous disposons de deux ateliers de fabrication (6000 m² et 1 200 m²) équipés d'un parc machines complet (découpeuses plasma HD, soudeuses orbitales...). Enfin, des équipes de chantier se déplacent dans toute la France et à l'étranger pour assurer le montage et l'assemblage sur le terrain.

Notre collaboration avec de grands noms, tels que le Groupe Avril, Cargill ou encore le groupe SARIA, nous a permis de nous faire une réputation au sein de la filière des équipementiers, et cela dans différents domaines tels que l'agroalimentaire, l'environnement, la chimie, la nutrition animale...

Comment percevez-vous l'état actuel du marché ?

N. H. : Nous possédons les compétences pour répondre aux problématiques de différents domaines d'activité, mais dans la globalité, nous observons une augmentation des délais de prises de décision. Une certaine méfiance dans l'investissement reste encore présente. Entre le moment où on entend

parler du projet et le moment où il y a une prise de décision, positive ou négative, il peut s'écouler un délai relativement long. La longueur du temps de réflexion pour trouver la bonne technologie peut s'expliquer, entre autres, par le fait que les investissements sont réalisés pour une durée de vie importante de plusieurs dizaines d'années.

La demande est en revanche plus pressante dans certaines filières où il y a un besoin de modernisation des outils de production, notamment les filières dans lesquelles on demande une spécificité sur les produits (produits bio, produits avec forte valeur ajoutée, produits nécessitant une traçabilité importante...). Les industriels sont parfois obligés d'investir leurs outils pour éviter de réaliser plusieurs produits sur une même ligne de production. L'augmentation qualitative du produit nécessite d'avoir des outils industriels plus adaptés aux besoins. Dans le secteur de la chimie, la traçabilité des produits et le suivi de production sont relativement importants, et on rencontre aussi des problématiques liées à la sécurité des opérateurs : il est parfois nécessaire d'éviter tout contact entre le produit et l'opérateur, ce qui implique d'installer beaucoup d'équipements sur toute la ligne.

On observe également une forte sensibilisation aux économies d'énergie : ces besoins génèrent des projets très ambitieux et très rapidement rentabilisés. Un grand nombre d'industriels mettent en place des outils pour récupérer les énergies au maximum, par exemple sous forme d'eau chaude. Il y a beaucoup d'idées intéressantes provenant des industriels sur la récupération d'énergie : on a par exemple



L'atelier de 6000 m².



Tour de fabrication de cuves.

pu travailler sur de la récupération des buées pour réchauffer une station d'épuration. On peut également préciser que les Certificats d'Économies d'Énergie (CEE) sont, à notre sens, un bon levier pour la démarche des entreprises sur l'économie d'énergie.

Pour vous, quelles en sont les conséquences directes ?

N. H. : La conséquence de la faiblesse d'investissement nous oblige à nous investir plus en amont dans la réalisation des projets. Dès le départ, nous pouvons apporter nos compétences techniques dans le choix de la meilleure solution. Le client est en recherche d'informations qui lui permettront de prendre la meilleure décision. Aujourd'hui, les clients souhaitent qu'on soit à leurs côtés assez tôt pour les accompagner sur la réalisation du cahier des charges. Nous ressentons un besoin technique dès le départ et nous devons prendre le temps de développer le projet, notamment via notre bureau d'études qui réalise les dimensionnements et les réalisations 3D. La contrepartie de cet investissement précocité est que, régulièrement, des projets sur lesquels nous avons participé ne voient jamais le jour.

Il faut donc parfaitement connaître l'ensemble de l'échelle décisionnaire pour statuer sur les dossiers qui nous semblent réalisables. La personne qui porte le projet n'est pas toujours décisionnaire, et il est important de bien comprendre le fonctionnement en interne du client pour suivre au plus près les évolutions du projet. L'objectif est d'intégrer tous les acteurs dans le suivi et la révision du projet.

Quelles solutions apportez-vous aux industriels ?

N. H. : Pour répondre aux demandes de plus en plus spécifiques de nos clients, nous nous appuyons sur notre expérience et nos compétences fortes de 35 ans d'expérience et nos réalisations personnalisées qui permettent de répondre parfaitement aux besoins de nos clients. Ce qui nous semble également important, c'est d'être toujours à la pointe de la technologie afin de toujours avoir la solution adaptée aux demandes de plus en plus spécifiques de nos clients.



Pour ce faire, la modernisation de nos outils industriels (acquisition d'une découpeuse plasma HD en 2017), l'agrandissement de nos surfaces de fabrication (agrandissement de 1 200 m² permettant l'assemblage et les pré-essais des réalisations avant la mise en service sur les sites dédiés), la formation de nos équipes à la conception d'équipements hygiéniques (formation par l'organisme EHEDG) sont de nombreux éléments qui nous permettent de rester leader dans nos propositions techniques.

Cuve sur pieds et agitée.

De plus, afin de connaître les futurs besoins des domaines d'activité sur lesquels nous sommes présents, nous participons régulièrement à des réunions des centres techniques spécialisés dont nous sommes adhérents (VALORIAL : pôle de compétitivité alimentaire, TECALIMAN : centre technique de l'industrie de la nutrition animale).

Nos clients apprécient que nous puissions répondre techniquement à leurs demandes avec la réactivité spécifique d'une entreprise familiale.

emtechnik



Jointts Clamp Filtrants – SMS Filtrants – DIN11851 – Détectable Métaux-Rayon X

Tuyaux Silicone – PTFE – PU – PFA
FDA – CE 1935/2004 – USP Class VI – TSE/IBSE



Jointts-Clamp.fr & Tuyaux-plastique.fr
info@em-technique.fr