

ATES, LE STORE COFFRE DANS TOUS SES ÉTATS

Rouleaux de toiles différentes en stock..

Store à projection brisée, sous logo ATES.

La société française créée en 1980 a rejoint en 1993 le groupe MHZ qui développe un large registre de gammes de protection solaire intérieure et extérieure. Elle continue à axer sa production sur les stores coffres à vocation « Bâtiment ». En prélude à la découverte de son stand sur Equip'Baie, nous vous invitons à découvrir le site de production de Nemours et quelques nouveautés.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Les produits ATES se déclinent en plusieurs sections de coffres carrés ou coffre demi-rond. De multiples pièces sont développées pour répondre aux différentes exigences des clients « Bâtiment », entre autres en termes de type de manœuvre. Dans le cadre de la RT 2012, les protections solaires mobiles sont devenues incontournables, indique Martine Benoit-George, Responsable Marketing.

En production

La visite des ateliers organisés dans le bâtiment de 2 600 m² édifié sur le site de 3 600 m² est menée avec maestria par le Responsable de production, Jacky Sanmarti, épaulé par 5 Chefs d'îlot. Le personnel permanent est rattaché à un poste mais formé à d'autres tâches, une polyvalence appréciable. La production est organisée en 5 îlots et assurée par 25 personnes. Tout commence dans l'îlot Confection, avec ces murs de rouleaux de toiles. Plusieurs centaines de pièces avec laizes différentes et coloris multiples : toiles en fil polyester précontraint Serge Ferrari, toiles Mermet en fibre de verre enduite de PVC, toiles Dickson et autres, seront utilisées en fonction de la destination de la

protection solaire visée. Les teintes blanches et grises sont les plus courantes en tertiaire, 80 % de l'activité d'ATES. Le process de fabrication permet d'assurer un départ des produits du site de fabrication en 5 jours maximum pour toutes les commandes de stores. Les profilés d'armatures sont aussi stockés sur ce site. Ils sont disponibles en 12 coloris RAL standard (dont des satinés). La pièce maîtresse de cette partie de l'atelier est la machine de coupe automatique 2 axes Asco -un investissement de 250 000 € réalisé il y a 3 ans. Assurant à la fois la coupe transversale et latérale, elle garantit la qualité d'équerrage. Son logiciel calcule la mise en laizes pour minimiser les chutes ; celles de toiles Serge Ferrari seront dûment stockées dans le cadre du programme de recyclage Taxyloop. La capacité de confection d'ATES est de 400 toiles / jour, la table de coupe automatique assurant la quasi-totalité des coupes. Le poste suivant est la confection proprement dite des ourlets (qui accueillent les barres de charge), la soudure des laizes pour obtenir des stores de grande hauteur et la réalisation des raidisseurs de toile, et également la confection des languettes qui maintiennent la toile sur l'axe et la barre



Contrôle et réglage de la toile.



La toile est mise dans le caisson.



Montage de la toile sur l'axe facilité par l'enrouleur intégré à la table.



Dans l'îlot ferrure (armatures), débit des profilés.



Confection des languettes de maintien de la toile.

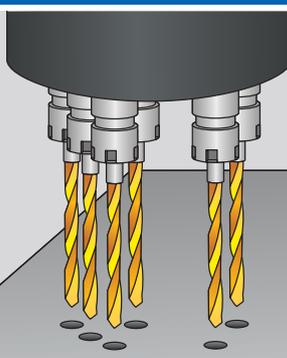
de charge. Plusieurs machines débitent les armatures (ou ferrures) en aluminium extrudé ainsi que les axes, barres de charge et profilés pour coffres. Les coffres porteront les mêmes repères que les toiles à leur associer. La coupe est faite au millimètre. L'atelier est parfaitement organisé pour tenir les délais. Un autre îlot est dédié à l'usinage, l'assemblage des pièces sur les profils et le perçage des coulisses étant toujours dûment repérés. Les machines de sertissage sur vérin pneumatique favorisent la qualité et l'esthétique des produits. L'outillage maison est fabriqué par un outilleur intégré. Les supports (ou joues) des coffres sont marqués CE, dûment tracés et les stores sont conformes aux différentes normes en vigueur : EN 13561 (classement vent), EN 13120 (sécurité enfants)... ATES a passé les tests de classement au vent pour les stores extérieurs au CSTB (à Grenoble) et obtenu le niveau de résistance optimal au vent, 3. Le store est ensuite assemblé dans l'îlot montage. Une table avec rouleau intégré pour enrouler les toiles favorise l'ergonomie du poste. Vient ensuite la mise en caisson. Le produit passe alors au réglage pour vérification de la qualité de la toile et du store, un réglage sur mesures étant effectué pour chaque store. Il est prêt pour l'emballage en pall box ou carton, dûment protégé par du papier bulles et accompagné de tous les éléments nécessaires à sa pose. Il sera ensuite expédié par transporteur. Le dernier îlot est le magasin où sont préparés les accessoires de pose conformes à chaque commande et gérés les stocks. Service achats/administratif, service ordonnancement et local outillage complètent une structure bien rodée.

Clientèle et gammes

La clientèle MHZ historiquement plutôt axée décoration (tapissiers décorateurs) a influencé le développement sur cette cible dans la région Est, où est installé le centre administratif d'ATES, constate Christian Segard, Directeur des Ventes, à la tête d'une force de vente nationale de 15 commerciaux, souvent issus de filières techniques. La majorité de sa clientèle est constituée de menuisiers, façadiers, serruriers et métalliers. Elle s'est enrichie de storiistes et de décorateurs et compte quelques réseaux. ATES est ainsi référencé chez Monsieur Store Pro, s'appuyant sur la qualité et le sérieux de la production à Nemours. L'image de savoir-faire étendu apte à répondre à toutes les demandes standard et sur-mesure déployée auprès de la clientèle grand public a logiquement débouché sur le référencement de produits spécifiques pour permettre aux adhérents de Monsieur Store Pro de répondre aux appels d'offres, explique Bernard Millot, Directeur Grands Comptes et Groupements. Sven Asmussen, Directeur Général, précise que l'activité d'ATES est au même niveau que 2013, ce qui, dans la conjoncture actuelle



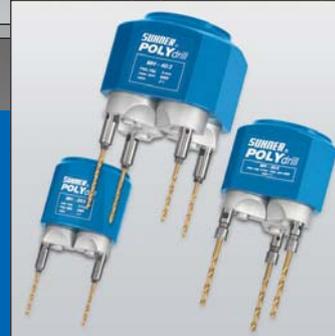
Automation expert.
SUNNER



Rapidité-Efficacité-Simplicité

SOMEX (groupe SUHNER), vous propose une gamme complète de têtes Multibroches pour vos opérations de perçage ou taraudage.

www.somex.fr





SOMEX S.A.S.
Z.A. de la Passerelle
F-68190 Ensisheim
Tel +33 (0)3 89 81 12 12
info@somex.fr

100
SUNNER
1914 - 2014

Jacky Sanmarti,
Responsable production,
Christian Segard,
Directeur des Ventes,
Isabelle Nottet-Wuthrich,
Chef produits,
Sven Asmussen,
Directeur Général, et
Martine Benoit-George,
Responsable Marketing.



est encourageant ! Il table sur un retour de la croissance, et y prépare l'entreprise en développant cette direction Grands comptes et groupements créée en 2013. ATES s'enrichit aujourd'hui d'une cellule dédiée à la prescription (architectes et BET). Chaque commercial mène avec succès campagne vers la prescription en ciblant des architectes bien identifiés, dont l'activité se concentre sur les CHR, les groupements scolaires, les hôpitaux... Les commerciaux ont été formés à cette mission par le chef de produits ATES et par un cabinet extérieur pour leur apporter un complément d'informations sur la RT 2012. Une brochure spécifique a été élaborée sur les produits tout particulièrement susceptibles d'intéresser les architectes. Le tertiaire reste un créneau d'activité assez stable : « Les projets continuent, liés aux investissements de l'État ou des Collectivités locales », constate Christian Segard. Désireux d'élargir sa clientèle et d'intervenir le plus en amont possible des affaires, ATES cible donc les architectes et mènera la même démarche vers les BET dans un 2^{ème} temps. La participation à Equip'Baie, où ATES était revenu en 2012, a pour objectif de fidéliser la clientèle à qui seront offertes des démonstrations des nouveaux produits sur le salon, et de révéler l'étendue des gammes proposées. Une nouvelle documentation dédiée au tertiaire y sera dévoilée. D'autres innovations seront révélées sur R+T en 2015. ATES affiche un CA supérieur à 11 M€ avec 65 salariés, le groupe MHZ réalisant un CA de 130 M€ avec 1 200 personnes et une présence en Allemagne, France, Autriche, Benelux, Suisse, République Tchèque. Avec son service devis & travaux, l'entreprise de Nemours apporte une réponse personnalisée à chaque projet (appel d'offres, affaires privées ou de gré à gré).

Au show-room

Un mannequin habillé d'une jolie robe confectionnée en toile de store par Maria (poste soudure) et Séverine (poste couture) accueille le visiteur dans le

show-room de Nemours. Cette création a été réalisée pour participer au défilé de mode organisé dans le cadre d'un récent salon dédié aux tapissiers décorateurs : un clin d'œil à l'esprit déco cultivé par ATES et MHZ, même sur un registre aussi technique que celui du bâtiment. On découvre dans cet espace les multiples gammes développées sur le registre de la protection solaire intérieure et extérieure, et les produits qui seront dévoilés sur Equip'Baie, dont le store 7000. Proposé au Concours de l'Innovation, c'est un store coffre à manœuvre électrique, avec guidage par coulisses ou par câbles. La partie basse du coffre est amovible, constituant une trappe de révision qui permet de changer la toile sans démonter le coffre. Cette trappe est déclinée pour cacher la barre de charge. « C'est un produit qui permet un véritable gain de temps sur les chantiers » précise Isabelle Nottet-Wuthrich, chef de produits. Un produit sous label Store d'Origine Contrôlée, garantie d'une protection solaire durable et d'une fabrication en France de qualité. Ce label créé par ATES, Franciaflex, Griesser et Soliso Europe, constitue un gage de fiabilité et de qualité. Autre nouveauté sur le salon, la collection de stores à bandes verticales intégrant aujourd'hui une offre de 125 toiles M1 (résistantes au feu), indispensables en France en tertiaire. Conformément à la norme EN 13120, ces protections solaires peuvent adopter des formes spéciales. Tout particulièrement aptes à séduire les architectes, s_enn® et s_onro® sont 2 stores verticaux non textiles, fabriqués par une filiale de MHZ. Le 1^{er}, au coffre rond ou rectangulaire, est doté de lames fixes en inox et évite l'éblouissement. Le tablier du second est en lames aluminium roll-formées à double paroi qui assurent isolation thermique, réflexion du rayonnement solaire et occultation : un produit 2 en 1. D'autres produits se distinguent, pour le marché des décorateurs : les nouvelles parois japonaises dotées de toiles Feu et acoustiques et d'un système de montage performant et discret



Jacky Sanmarti, Responsable de Production, dans les ateliers.



À l'entrée du show-room, la robe confectionnée en toile de store pour un salon par Maria (soudure) et Séverine (couture).



Stores à bandes verticales, déclinés en 125 toiles M1.

(Carat_24) ou le système de fixation adhésive du store sur l'ouvrant de la fenêtre. Développé avec 3M, il s'adapte aux stores vénitiens, plissés et bateau. Le TwinLine est un vénitien doté d'une molette intégrée à la poignée de manœuvre pour ajuster avec précision l'orientation des lames et moduler la lumière. Son double rail permet de gérer l'intimité. Skid est un store entre parclozes à enroulement par le bas ou le haut, manœuvré par chaînette ou poignée. ■■



Store vertical à lames en aluminium, s_onro® : protection solaire et occultation.



Le store série 7000 se décline en guidage par coulisses ou câbles.



Vénitien TwinLine.



Solutions informatiques pour les fabricants de fermetures et de menuiseries



VOLETS BATTANTS • VOLETS ROULANTS • BSO
PORTES DE GARAGE • PORTAILS DE CLOTURE •
STORES • PERSIENNES PORTES SECTIONNELLES
PORTES D'ENTREE • FENETRES CHASSIS...
Fabrication, négoce, pose

▲ Gestion commerciale

Tarifification, devis, commandes, bons de livraison, facturation, commissions représentants, journal des ventes, règlements, intégration comptable, coût logistique, management, force de vente.

▲ Gestion de production

Calculs techniques, planification, fiches de débit, possibilité pilotage machines de débit, fiches suiveuses de fabrication, étiquettes, fiches de pose, temps passés, prix de revient, optimisation des chutes, GMAO...

▲ Gestion des achats

Suivi des prix fournisseurs, consultations, commandes fournisseurs, gestion des stocks, préparation inventaire.

▲ Statistiques

Commerciales par secteurs géographiques, clients, commerciaux, achats, fournisseurs, produits, articles...

▲ Module Internet

Saisie et suivi des devis et des commandes par les clients ou les commerciaux.

20 ans de références de 1^{er} ordre au plan national
Documentation complète sur simple demande

Intégrant les technologies de dernière génération,
un logiciel complet, performant, convivial et d'une
grande souplesse d'utilisation.

OPTILOG
23 bis, chemin de la Rouquette
81 990 PUYGOUZON
Tél. : 05 63 38 07 17
E-mail : optilog@orange.fr



www.optilog.fr