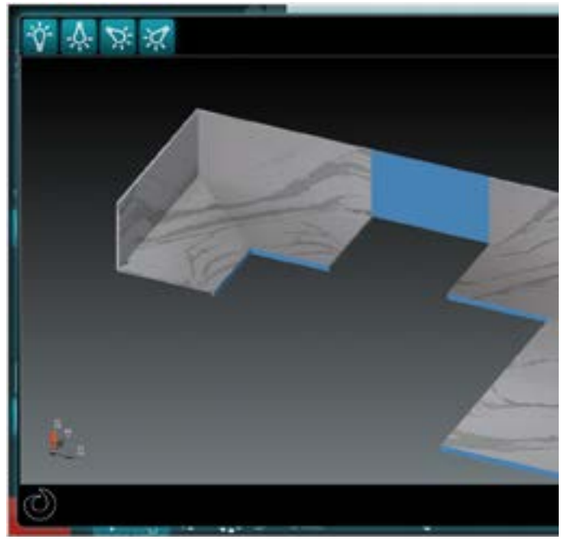
Pose

VEIN MATCHING

Un petit logiciel aux grandes possibilités

TEXTE : KRISTOF DAMS
PHOTOS : BRETON

L'innovation, c'est la tradition chez Breton. Cette fois, le leader du marché italien des machines-outils nourrit de hautes attentes pour son logiciel Vein Matching : "*Il semble que la continuité des veinages constituera la tendance à la croissance la plus rapide en 2020.*" Faire correspondre de manière totalement automatique les veines de huit blocs de pierre naturelle à la fois entraînera dès lors un énorme gain de temps. Augusto Suppi, CEO de Breton, nous présente ce logiciel.



Vein Matching App

Une histoire sans fin

"Lors des discussions avec nos clients belges, mais aussi avec bien d'autres clients de contrées plus reculées, comme au Moyen-Orient, nous avons remarqué que de nombreuses entreprises qui se spécialisent dans la transformation de matériaux veinés éprouvaient énormément de difficultés à 'remplir l'espace' avec des veines continues. Atteindre le plus haut degré d'excellence était, comme les clients s'y attendent, réservé uniquement aux artisans les plus doués. Les clients s'attendent en effet à être plongés dans un univers où les motifs veinés racontent vraiment une histoire sans fin autour des formes créées par l'architecte."

Vein Matching : le logiciel

Breton souhaitait rendre cette excellence accessible à un plus grand nombre de ses clients, explique Augusto Suppi. "C'est pourquoi nous avons développé un logiciel qui permet à tous de transformer huit tranches simultanément : Vein Matching. Nos clients peuvent désormais concevoir très facilement des pièces entières où les veinages de tous les matériaux choisis correspondent parfaitement sur tous les murs et angles. Ils exportent alors ce projet vers un fichier pdf en 3D, qui est ensuite transmis à l'architecte qui a conçu le projet. Une fois le projet approuvé, il ne reste plus qu'à charger les tranches dans une débiteuse Breton, de lire les codes-barres et de démarrer le cycle de production. Il est donc possible de passer de la conception à la production sans actions intermédiaires."

Un petit extra inattendu

Lesher Natural Stone est une entreprise de pierre naturelle située à Middletown sur la côte est des Etats-Unis, dirigée par Frank et sa fille Alexia Lesher, et spécialisée dans les projets 'particuliers' (lisez : complexes). Jusqu'avant 2018, ils procédaient de manière artisanale : les projets complexes avec des veines continues étaient d'abord disposés au sol avec du ruban adhésif. "Faire correspondre les veines constituait la partie la plus fastidieuse de notre travail; il fallait souvent une semaine pour mener à bien un seul et même projet." C'était comme cela, et la famille Lesher n'avait en fait pas vraiment l'ambition d'y apporter du changement. "Nous n'étions pas du tout à la recherche d'un logiciel de 'vein matching'. Nous avons reçu celui-ci dans un package avec d'autres éléments", précise Frank Lesher. "En fait, je ne pensais pas que cela nous serait d'une grande utilité. Je suis content de pouvoir affirmer que j'avais tort!"

Optimisation du processus de production

Les Lesher père et fille ont décidé de tout de même laisser une petite chance à ce petit extra non-demandé. Apprendre à utiliser celui-ci n'a posé aucun problème. Vein Matching est un logiciel très intuitif et, après quelques jours seulement, l'équipe de Lesher le maîtrisait totalement. Ce petit logiciel a rapidement montré sa grande force : "des missions qui nous prenaient normalement une heure étaient réalisées en seulement 15 minutes." Un défilé plus rapide signifiait également pouvoir travailler davantage de volume, plus d'espace de stockage libéré, une réduction des coûts de main-d'œuvre par pièce ainsi que 15 à 20% de pièces résiduelles inutilisables en moins grâce à la découpe ergonomique des tranches. Et donc, l'un dans l'autre, des prix plus compétitifs. Pour une entreprise qui ne réalise pas beaucoup de travaux basiques, mais qui traite précisément tous les cas complexes pour lesquels Vein Matching a été développé, le logiciel s'est avéré le catalyseur par excellence pour optimiser le processus de production. Aujourd'hui, Lesher utilise le logiciel Vein Matching de Breton pour la moitié de ses tâches.

Amélioration des relations clientèle

Chez Lesher, le logiciel a également amélioré les relations clientèle. "La possibilité de visualiser les projets en 3D s'avère d'une grande aide lors des

Breton HURACAN

Vein matching : les atouts

- **75 % plus rapide** pour les travaux de découpe avec veinages correspondants
- Réduction des temps de travail et des coûts de main-d'œuvre = **prix plus compétitifs**
- 15 à 20 % **de chutes de tranches en moins**
- **Diminution des risques** : les clients peuvent tout visualiser parfaitement en 3D et souscrire au projet

GENYA

THE NEW 5-AXIS CNC MONOBLOCK BRIDGE SAW
WITH TWIST HEAD AND SUCTION CUP SYSTEM FOR MOVING PIECES

AUTOMATIC PRINT & LABELLING SYSTEM
INSTALLED ONBOARD THE SPINDLE

SUPPLEMENTARY ELECTRO-SPINDLE
FOR FINGER BIT TOOLS

breton

présentations à destination des clients. Ceux-ci trouvent très impressionnant et particulièrement utile de pouvoir visualiser leur future cuisine complète en 3D, avant même d'avoir touché les tranches." Les clients peuvent même simuler des effets de lumière et d'ombre dans leur pièce virtuelle, et se faire ainsi une idée plus précise de l'effet du soleil sur les veines lorsque ce dernier se déplace dans la pièce. Les clients peuvent dès lors souscrire exactement au projet qu'ils ont sous les yeux. Réduisant ainsi considérablement les risques de mauvaises surprises, ainsi que de plaintes et procès par corrélation.

Davantage d'intégration avec les machines

Les clients satisfaits comme Lesher ne manquent pas, ajoute Augusto Suppi. "Je ne peux qu'affirmer que Vein Matching a été un succès dès le début. Tous les clients qu'il l'ont vu étaient enthousiastes et, honnêtement, nous avons remarqué que, dans certaines négociations, le logiciel s'est avéré l'élément décisif par excellence pour convaincre les clients de la supériorité de notre fraiseuse Genya ou de notre débiteuse combinée Combicut (jet d'eau et disques)." Breton travaille dès lors fortement à améliorer encore davantage l'intégration du logiciel Vein Matching avec ses machines. "Les débiteuses Genya de la dernière génération (que nous avons présentées au dernier salon Marmomac) peuvent être équipées d'une fonction qui imprime des étiquettes et fixe celles-ci sur les tranches, au centre des futures pièces découpées. Les poseurs pourront ainsi retrouver très facilement la position finale de chaque pièce." Et l'entreprise fournit aussi elle-même de l'assistance depuis son siège principal à Trévise. "Avec Vein Matching, nous pouvons, depuis Trévise, aider nos clients à créer des concepts sur base de photos de tranches stockées à des centaines de kilomètres de là. Et qui seront ensuite débitées sur place dans leur propre atelier."

Innover revêt de l'importance

Percevoir des possibilités là où d'autres n'en voient pas, innover là où d'autres répètent la même approche, telle est la mentalité avec laquelle Marcello Toncelli a, depuis la fondation de Breton en 1963, fait grandir l'entreprise au départ de rien pour être aujourd'hui leader du marché. Cette même mentalité est également à la base de cette dernière nouvelle innovation, conclut Augusto Suppi : "Nous pensons que, grâce à Vein Matching, nous allons pouvoir booster l'innovation au niveau des processus industriels et commerciaux dans un secteur où ces processus n'évoluaient, jusqu'alors, que très lentement. Et cela revêt la plus haute importance car nous disposons des outils appropriés pour répondre aux attentes du client, c'est là la différence entre les entreprises de transformation qui survivent tout simplement et celles qui sont vraiment florissantes!"

Service après-vente

Le service après-vente constitue encore un point de la plus haute importance. Celui-ci est assuré surtout au départ de Trévise, comme nous l'explique Augusto Suppi. "Notre service après-vente résout plus de 90% des immobilisations de machines via une ligne d'assistance ou numéro vert. Dans les cas restants, nous envoyons un technicien présent dans la région ou un technicien venant d'Italie. Il faut savoir que la Belgique est facilement accessible depuis le siège de Breton. L'aéroport de Trévise, qui propose des liaisons low-cost rapides tant avec Zaventem que Charleroi, n'est situé qu'à une petite demi-heure de route. Et l'aéroport de Venise n'est également situé qu'à une heure."

Nouveaux matériaux, nouvelles technologies de sciage

Breton Combicut

Breton innove non seulement au niveau des logiciels, mais aussi des machines proprement dites – qui restent encore et toujours son core-business. Investir pleinement dans l'innovation revêt une importance vitale de nos jours, précise Augusto Suppi. Il ne s'agit pas de travailler sur des petits détails pour encore élever davantage la facilité d'utilisation. Non, le défi consiste tout simplement à pouvoir tout scier. Le marché est en effet de plus en plus inondé de produits qui élargissent le choix du client", poursuit Augusto Suppi. "On pense ici aux plus grands formats, aux épaisseurs plus minces, à la dureté plus élevée, etc., qui s'accompagnent souvent d'une plus grande friabilité. Mais utiliser pleinement ces possibilités signifie aussi que de nouvelles technologies (et nouvelles stratégies) voient le jour pour travailler efficacement tous ces matériaux et pour, ce faisant, obtenir des sols, meubles et finitions plus diversifiés et plus sophistiqués." Comme exemple, on peut citer la technologie innovante Huracan qui, grâce à sa haute flexibilité, permet de débiter rapidement des maxi-tranches aux formats souhaités par le client."

Breton S.p.A. - Via Garibaldi, 27 - 31030 Castello di Godego (TV) Italy - tel. +39 0423 7691 - fax +39 0423 769600 - www.breton.it - info@breton.it