



Louis Hébert, président

Automacad

REPOUSSER LES LIMITES DE L'AUTOMATISATION

Louis Hébert est de cette lignée de jeunes entrepreneurs qui, d'emblée, ont su combiner avec succès, passion, expertise, vision, audace et... marché! La société Automacad, qu'il a fondée avec sa conjointe France Barbeau en 1999, est aujourd'hui reconnue mondialement pour le caractère innovateur de ses solutions de fabrication et d'adaptation de machinerie industrielle

par Renée Senneville

Automacad accompagne ses clients dans leurs projets d'automatisation: pour valoriser un processus, automatiser la production ou en augmenter la cadence, sécuriser les équipements, développer un nouveau produit et modifier la machinerie. La société œuvre au sein d'une grande variété d'industries, notamment celles de l'aéronautique, du béton, des plastiques et composites, de la transformation de métaux et du recyclage.

DE L'IDÉE D'UN PRODUIT À SA CONCEPTION

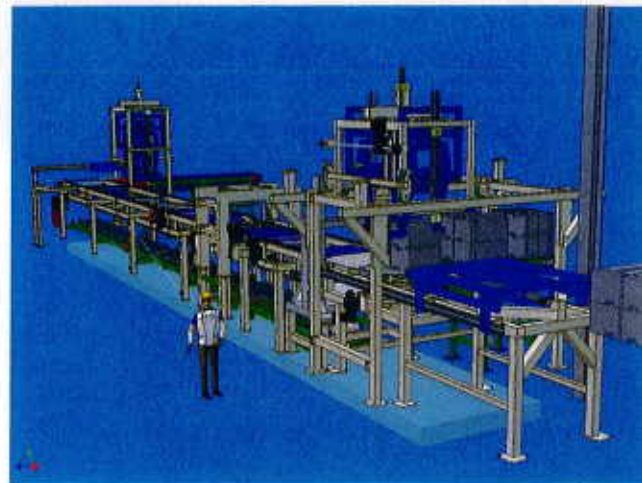
«Présents dès la naissance du projet, nous participons au développement de l'idée qui mènera à la conception des produits ainsi qu'à toutes les étapes subséquentes. Les solutions d'amélioration de procédés existants représentent un pourcentage important de nos projets, l'introduction d'un nouveau produit dans une chaîne de production, par exemple. Même les petits projets revêtent une importance



stratégique pour nous, car ils nous permettent de comprendre les besoins de nos clients, de les accompagner et de les soutenir dans leur croissance. Nous devenons un allié naturel, avec une compréhension profonde de la culture d'entreprise de nos clients. Il est très rare que nous soyons confrontés à une concurrence importante puisque nous avons une relation bien particulière avec nos clients», explique Louis Hébert.

Mais les grands projets sont aussi légion. Automacad a obtenu le mandat de l'entreprise Les Pierres Stonedged pour la conception, la fabrication, l'installation et la gestion de l'ensemble des équipements d'une toute nouvelle usine de 20 millions de dollars à Chambly – une superficie de 77 000 pieds carrés – qui fabriquera des produits de maçonnerie et d'accessoires d'aménagement paysager.

Louis Hébert doit son «éveil entrepreneurial» à l'une de ses premières expériences de travail. Premier employé d'une entreprise d'industrialisation, il l'a vue grandir, a pu constater sa croissance effrénée, la formation des équipes, etc. La mouche l'avait piqué. En 2002 il faisait l'acquisition des équipements et d'une partie des intangibles de cette même entreprise pour laquelle il était responsable du design. Une croissance fulgurante a suivi, de l'ordre de 40 à 60% par



année. Un petit ralentissement en 2009, suivi d'une remontée spectaculaire. «Nous complétons notre meilleure année à vie», mentionne M. Hébert.

UN VIREMENT MAJEUR

Un parcours qui semble couler de source. M. Hébert avait pensé à son affaire, avant de créer Automacad, et il continue d'y penser. Ainsi, il y a deux ans, l'entreprise a effectué un changement de cap fondamental, se tournant vers la sous-traitance pour la partie «fabrication» de son exploitation. Un tournant qui a permis de traverser la récession sans trop de heurts. Louis Hébert et France Barbeau savaient qu'ils pouvaient compter sur un réseau hors pair de fournisseurs avec qui ils pourraient mettre leur plan à exécution. «Nous avons gagné sur le plan de la flexibilité, de la polyvalence de nos services et de la diversité de nos produits. Tous les appareils nous arrivent semi-assemblés. Nous faisons l'assemblage final, les branchements électriques et les essais, ce qui nous permet un parfait contrôle de la qualité», précise M. Hébert.

TRANSFERTS TECHNOLOGIQUES

«Nous sommes intrépides, nous aimons être les premiers à tester et à importer ici de nouvelles technologies venues d'ailleurs, continue-t-il. Pourquoi ne pas appliquer des techniques issues d'une industrie à une autre, si ça peut donner des résultats intéressants? Nous visons le décloisonnement entre les secteurs industriels. Nous parcourons le monde pour voir ce



qui se passe ailleurs et pourrait servir nos clients d'ici. Nous voulons en offrir plus à nos clients: ce n'est pas en achetant un équipement "tablette" et en concevant les mêmes produits que leurs concurrents, que nos clients pourront se démarquer sur leur marché! Nous les aidons à exploiter ce qu'ils font de mieux et à cultiver leur "différence" en développant des équipements personnalisés. La création sur mesure demeure l'une de nos principales marques de commerce», poursuit-il.

RIGUEUR DES PROCÉDURES

Les procédures à l'interne et le contrôle de la qualité chez Automacad sont du calibre d'une entreprise de classe mondiale. «Ce qui coûte 1\$ à l'étape d'ingénierie coûtera 10\$ dans l'atelier et ensuite 1000\$ chez le client. Nous avons donc pris l'habitude de travailler de façon serrée», relate M. Hébert. Ces procédures, qui s'étendent jusque chez les fournisseurs, s'inscrivent dans le cadre d'un programme d'amélioration continue de l'entreprise. «La qualité totale, c'est le nerf de la guerre», d'ajouter ce jeune président d'entreprise, à l'aube de la quarantaine.



Récemment, Louis Hébert recevait ce coup de fil de l'un de ses clients qui a plusieurs usines au Canada et aux États-Unis: «Vos équipements ont 11 fois moins de temps d'arrêt (*downtime*) que ceux des autres fabricants», lui a-t-il déclaré. Un bon moyen d'évaluer la performance des équipements robustes d'Automacad.

La vision de cette société située à Candiac? Continuer à développer des alliances stratégiques à l'international afin d'élargir ses champs de compétence et ainsi continuer à offrir des solutions novatrices permettant à ses clients de se démarquer. ♦



Sandra Kapfer, directrice des ventes,
Benoit Hébert, directeur des opérations,
Richard Marchand, directeur industrialisation
et Louis Hébert, président



Rendac STBC

Services et solutions
d'automatisation

3900, place de Java
suite 103
Brossard (Québec) J4Y 0C4
Tél.: 514 323-7778
Télec.: 514 323-7776

Toute l'équipe de Rendac-STBC est heureuse de compter Automacad parmi ses partenaires d'affaires depuis plus d'une décennie déjà...

Nous sommes fiers de participer à vos succès passés, présents et futurs.

Longue vie à notre partenariat.