

Mac3

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Location](#)

L'outillage pneumatique made in France

Créée il y a seulement trois ans, la société stéphanoise Mac3 s'impose progressivement sur le marché de l'outillage pneumatique à destination du BTP. Grâce au savoir-faire de ses équipes et à la volonté de proposer des machines exclusivement conçues dans son atelier de production en France, l'entreprise séduit de plus en plus les loueurs de matériels. Ces derniers apprécient notamment la qualité et valeur ajoutée des machines, deux critères qui ont, en quelque sorte, permis à Mac3 de dynamiser le marché du pneumatique.



En avril 2011, après la fermeture d'une usine

de fabrication d'outils pneumatiques délocalisée en République Tchèque, six salariés s'associent pour créer la société Mac3, abréviation de Matériels Air Comprimé, et s'installent dans un local industriel situé non loin de leur ancien lieu de travail, à Saint-Cyprien près de Saint-Etienne. La jeune entreprise ambitieuse alors de s'imposer comme alternative aux fabricants déjà reconnus sur le marché tout en valorisant le « Fabriqué en France ». L'une des principales volontés de Mac3 est en effet de maîtriser la production de ses outils, de leur conception jusqu'à leur sortie des lignes de fabrication. L'entreprise se dote donc d'abord d'un bureau d'études regroupant quatre personnes chargées de toute la recherche et développement, de l'approvisionnement des pièces à la fabrication de prototypes. Néanmoins, cette internalisation totale engendre des frais de fonctionnement importants qui empêchent cette jeune entreprise de réaliser des investissements massifs. Elle se concentre alors uniquement sur son propre savoir-faire, c'est-à-dire la conception de marteaux-piqueurs pneumatiques, de compresseurs de chantiers mobiles à moteur thermique et de compresseurs industriels à moteur électrique, les deux premiers répondant parfaitement au secteur de la location de matériel.

Spécialiste du marteau-piqueur

Aujourd'hui la société Mac3 compte dix-sept collaborateurs dont deux personnes chargées du service après-vente et une force de vente qui est, pour l'instant, relayée dans certaines régions, par des agents commerciaux. L'entreprise n'effectue aucune vente directe et commercialise ses produits chez les distributeurs d'outillage de BTP et/ou pneumatique comme la société Battud que nous avons présentée en 2010 dans notre numéro 9 mais aussi chez les loueurs de matériels de chantiers séduits notamment par l'offre en brise-béton et en piqueurs du fabricant. « Plutôt que de

calquer nos produits sur ceux de la concurrence, nous misons sur notre expérience dans le domaine du pneumatique pour apporter des choses différentes et ainsi mieux nous démarquer », explique la présidente de Mac3 Christelle Linossier, en évoquant le leitmotiv de l'entreprise.

Que ce soit pour les brise-béton (outils de BTP destinés aux travaux de moyennes et grosses démolition qui s'utilisent quasi exclusivement verticalement) ou les piqueurs (pour les petites et moyennes démolitions avec utilisation horizontale pour les secteurs du BTP et des mines et carrières), Mac3 opte systématiquement pour un cylindre monobloc usiné dans la masse quand la plupart des fournisseurs concurrents proposent des cylindres en deux parties. Le principal avantage de ce choix est que le nombre de pièces sollicitées lors de la frappe est fortement limité, l'outil présentant ainsi une plus grande résistance dans le temps et un meilleur confort pour l'utilisateur. Néanmoins, l'utilisation d'un cylindre monobloc nécessite en contrepartie l'utilisation d'acier plutôt que de fonte d'où des coûts de fabrication plus importants, d'autant que Mac3 réalise un premier traitement thermique pour optimiser les performances mécaniques et favoriser l'autolubrification et un second traitement de surface en nickelage (moins polluant que les peintures) pour garantir une haute protection contre la corrosion.

En optant pour des cylindres monobloc ainsi traités, Mac3 propose un système de frappe par entraînement direct sur coussin d'air qui optimise le rendement, la fiabilité et la longévité de l'outil (pas de pièces de transmission de frappe intermédiaire). Les outils pneumatiques de la marque se différencient également par une attache du pic, burin ou bêche par loquet ou vis double filet (d'où des changements faciles d'accessoires et en toute sécurité) ainsi que par une distribution positionnée sur le haut de la machine. Il suffit ainsi de dévisser le capot de l'outil pour accéder rapidement à la distribution et assurer les différentes opérations de maintenance, par exemple l'enlèvement des grains de sable.

Favoriser l'ergonomie et la performance

Outre des travaux de recherche axés sur la performance et le confort d'utilisation des machines, Mac3 s'est également penché sur l'ergonomie et le rendement de ses outils. Ainsi, grâce aux différents équipements que nous venons de mentionner, les outils pneumatiques Mac3 affichent une mise en groupe optimisée puisqu'ils contiennent 40% de pièces en action en moins que les machines standard, d'où une durée de vie plus longue et une maintenance considérablement réduite. Moins de pièces signifie également moins d'émissions sonores (réduction d'environ 50%) ce qui contribue à réduire significativement les risques de troubles auditifs chez les opérateurs. Enfin, grâce à l'ajout de poignées anti-vibration, l'absorption de 70% des vibrations permet de limiter le risque de TMS.

Au-delà de ces axes de développement, Mac3 cherche à changer les habitudes des professionnels en mettant en avant des critères de choix encore sous-estimés. « Les machines présentes sur le marché se différencient par leurs poids qui détermine la puissance, ce critère n'étant jamais mentionné, mais aussi par la cadence de frappe et à moindre mesure la consommation d'air. Dans notre cahier des charges, nous cherchons le meilleur compromis entre ces trois caractéristiques techniques, le but étant de proposer des machines puissantes présentant une grande cadence de frappe tout en étant légères et économes en air. Utiliser un compresseur de volume inférieur, revient à utiliser des compresseurs plus compacts et donc plus facilement manipulables tout en représentant un investissement moins coûteux. »

Elargissement de la gamme

Conséquence directe de ce compromis technique, l'offre en brise-bétons et piqueurs de Mac3 s'est considérablement étoffée aux cours de ces dernières années. En effet, alors que l'entreprise a commencé, il y a trois ans, avec la commercialisation de cinq machines qui répondaient alors

aux principales demandes du secteur du BTP, son catalogue compte désormais près de quarante machines, à savoir neuf brise-bétons allant de 16 à 40 kg et une trentaine de piqueurs compris entre 5 et 13 kg, chaque catégorie se déclinant en versions avec différents systèmes de fermeture (vissé ou loquet), cadences de frappes, emmanchements (géométrie et diamètres)... « Au début de l'année, nous avons lancé une gamme complète de piqueurs 7 kg car nous avons remarqué un trou dans l'offre entre les modèles 5 kg et 9 kg », explique Christelle Linossier.

Si aujourd'hui, Mac3 est capable de répondre à toutes les configurations de chantier et donc aux différentes demandes des loueurs français – les professionnels franciliens exigent par exemple des piqueurs de 5 kg avec emmanchement conique quand la demande nationale se concentre sur des emmanchements hexagonaux – l'entreprise se positionne également à l'international. Ainsi, outre les brise-bétons 30 et 40 kg principalement destinés à l'export, les offres en piqueurs 9 kg et 13 kg et brise-bétons 15 kg comportent des machines à emmanchement 25 x 75 mm plébiscité en Europe de l'Est quand les emmanchements 25 x 108 mm (piqueurs 13 kg et brise-bétons 15 et 20 kg) et 24 x 70 mm (piqueurs 5kg, 7kg, 9kg, 13kg) font respectivement figures de standards aux Etats-Unis et en Russie-Allemagne-Scandinavie.

Un fournisseur global

En parallèle de la construction de sa gamme d'outils pneumatiques, Mac3 a rapidement souhaité se positionner sur le marché des compresseurs pourtant beaucoup plus fortement bataillé. « Malgré l'existence d'un nombre important de fournisseurs sur le marché de l'alimentation d'air, notre volonté a été, dès le départ, de proposer des solutions globales en commercialisant à la fois les outils et les compresseurs », précise Christelle Linossier. Lancée en 2012, la gamme de compresseurs baptisée MSP regroupe aujourd'hui cinq modèles offrant des débits d'air compris entre 2 et 3,2 m³/min. Comme pour l'outillage, Mac3 a cherché à se démarquer de la concurrence en apportant, en plus de compresseurs standards, des machines « avec des choses en plus ».

Tout d'abord, le fabricant a tenu à nouer un partenariat avec un motoriste reconnu pour sa fiabilité, Kubota « qu'il a, compte tenu de la jeunesse de notre entreprise, fallu convaincre même si notre expérience dans le pneumatique jouait en notre faveur ». Concernant la maintenance, tout a été pensé pour faciliter l'entretien des machines. Par exemple, l'accès aux principales pièces d'usure s'effectue simplement en soulevant le capot maintenu en position ouverte via deux vérins à gaz. Les parties fonctionnelles sont pour leur part facilement accessibles en dévissant les parties latérales du compresseur (par 3 vis) et tous les composants électriques de gestion sont encastrés dans un tableau qu'il suffit de glisser pour le dissocier du compresseur. A noter également que les tuyaux de vidange des circuits d'huile moteur et compresseur sont déportés pour faciliter les opérations de vidange et que le châssis de la plupart des compresseurs est doublé par un bac de rétention qui permet, en cas de fuite, de récupérer les fluides.

Finalement, le bureau d'étude de Mac3 a entièrement réorganisé l'intérieur des compresseurs sans que cela n'influe sur l'ergonomie des machines, bien au contraire. Le compresseur MSP 3200, le plus important de la gamme, affiche en effet une largeur de seulement 750 mm quand la plupart des machines du marché, à débit d'air équivalent, présentent une largeur comprise entre 900 et 1 000 mm. De ce fait, le MSP 3200 passe facilement entre les portes et peut être monté entre la cabine et la benne des camions.

Mac3 a également souhaité apporter un maximum de modularité en proposant ses compresseurs en trois versions : seul sur châssis ; monté sur essieu à droite ou à gauche afin de placer les vannes d'alimentation du bon côté ; monté sur une remorque permettant l'utilisation simultanée ou indépendante du compresseur ou de la remorque.

Une grande réactivité

Sceptiques quant à l'arrivée d'un nouveau fournisseur d'outils pneumatiques, les professionnels du BTP ont toujours été rapidement séduits par la qualité des produits Mac3, mais aussi rassurés par le savoir-faire de l'entreprise en tant que fabricant. En effet, outre sa conception entièrement intégrée qui lui permet de répondre rapidement aux attentes du marché, Mac3 est également très réactif dans la livraison des pièces de rechange : c'est l'avantage du fabricant qui puise dans ses matières premières pour alimenter les pièces détachées, pouvant livrer en 24 heures, ses distributeurs et les loueurs. La disponibilité des produits est également optimisée grâce à un stock tampon de produits semi-finis qui peuvent, en cas de forte demande, être réintégrés rapidement sur les lignes de fabrication. Bien entendu, l'atelier de fabrication Mac3 est ouvert aux distributeurs et aux loueurs qui peuvent ainsi se rendre compte, de visu, de l'expertise du fabricant. « La formation de nos clients est assurée par notre force de vente mais aussi par notre service technique qui est disponible par téléphone mais peut également se déplacer », confie Christelle Linossier. L'entreprise n'oublie pas pour autant d'aller à la rencontre des utilisateurs et des loueurs comme en témoigne ses récentes participations au salon Batimat et au congrès du DLR sans oublier les foires régionales durant lesquelles Mac3 est représentée par ses distributeurs locaux.

Des nouveautés à venir

Contraint, dans un premier temps, de limiter ses investissements, Mac3 possède aujourd'hui la reconnaissance suffisante pour envisager de nouveaux axes de développement. Concernant la production, pour répondre à sa montée en puissance, la surface de l'atelier de fabrication va prochainement être doublée. Les nouvelles lignes permettront d'améliorer la productivité et le confort de travail des opérateurs mais aussi accueillir convenablement les clients de l'entreprise. En termes d'offre, Mac3 va poursuivre l'élargissement de sa gamme de MSP avec la mise sur le marché de compresseurs au débit d'air supérieur à 3,2 m³/min. tout en continuant de développer des marteaux-piqueurs plus puissants et moins lourds car comme l'affirme Christelle Linossier « l'univers du pneumatique est bien présent et il est de notre devoir de fabricant de faire vivre le marché ».

ND

Deux produits complémentaires

En marge de son savoir-faire sur l'outillage pneumatique et les compresseurs, Mac3 propose également deux machines pneumatiques plutôt destinées aux opérations de maçonnerie. La sableuse Mac3 est ainsi dédiée au décapage de toutes surfaces verticales et horizontales lors de rénovation de maçonnerie, de ravalement de façade, d'enlèvement de peinture ou encore de dérouillage et de préparation de surfaces métalliques. Sa particularité est d'être compacte puisqu'elle possède une cuve d'une capacité de 70 litres permettant d'introduire deux sacs de sable de 35 kg, le standard jusqu'ici étant de 100 litres correspondant aux sacs de 50 kg qui n'existent plus. La machine est de ce fait plus légère et peut se transporter en mode brancard, les organes de commande étant parfaitement protégés contre les chocs. Parmi les autres avantages de cette sableuse citons également une filtration renforcée et la possibilité de régler le débit de sablage aisément. Elle est disponible seule ou en kit prêt à l'emploi comprenant la sableuse, l'ensemble de la tuyauterie, une buse carbure et un casque de grenailage à fenêtre.

Dans le même esprit, Mac3 propose également un sablon préconisé pour l'application d'enduit, le crépissage ou le jointement de pierres. Entièrement conçu en inox pour garantir une haute résistance à la corrosion, il possède une trémie de 3,2 litres et affiche un rendement de 20 à 25 m²/heure. Il est commercialisé dans un coffret avec notamment des jeux de buses et plaques pour répondre aux différents besoins de projection.

