

Ciposa NEWS



Léa Quillévéré et Anne-Laure Merlin, les fondatrices de HopVrac.

CONTENU :

Édito

Microparts Handler

Représentant au UK

HopVrac

Édito

Comme pour l'édition précédente, nous privilégions les entretiens pour la rédaction de cette dernière Ciposa NEWS de l'année. Il nous semble qu'ainsi elle est plus dynamique, plus vivante et plus agréable à lire. De plus elle correspond parfaitement aux valeurs de Ciposa, à savoir : « mettre l'humain au centre de notre société ».

C'est donc, dans le cadre d'entretiens, que nous allons tout d'abord vous présenter le « Microparts Handler ». La plus petite machine de la série CIMOD AS.

Faire la connaissance de Benoit Mastrini. Le directeur de Mastrini MS Ltd, société qui représente Ciposa au Royaume-Uni et en Irlande.

Découvrir HopVrac, un commerce qui privilégie les produits locaux et le zéro déchet.

Pour cette dernière publication de l'année, toute l'équipe de Ciposa se joint à cette newsletter pour vous souhaiter de joyeuses fêtes et une heureuse année 2022.

Toute l'équipe de Ciposa se joint à cette newsletter pour vous souhaiter de joyeuses fêtes et une heureuse année 2022.

LE MICROPARTS HANDLER

Nous vous proposons, au travers d'un entretien avec Maino Morici, le responsable des ventes de Ciposa, de vous présenter le « Micropart Handler ». La plus petite machine de la gamme Cimod AS.

Ciposa NEWS : Comment décrieriez-vous le Microparts Handler ?

Maino : C'est une machine modulaire et très flexible, conçue pour mettre en palettes, en barquettes, en sachets ou en tubes des petits composants à partir du vrac. Sa particularité est que, grâce à son système vision, elle permet de faire du tri dimensionnel ou du contrôle esthétique.

CN : C'est intéressant effectivement. Cependant je ne comprends pas bien ? Ciposa est connue pour réaliser des machines d'assemblage entièrement automatiques, qui peuvent être alimentées directement depuis le vrac. En quoi le Microparts Handler apporte-t-il quelque chose de nouveau ?

Maino : Cette machine n'a pas été développée pour être un satellite d'une de nos machines d'assemblage, elle est destinée à être un élément à part entière d'un atelier de production.

CN : Comment cela ?

Maino : Prenons un exemple concret : La diminution des tailles de lots de production et l'augmentation du nombre de variantes pour un produit. Cette nouvelle donne a créé une augmentation des besoins en manipulation/manutention de petits composants. Le Microparts Handler répond parfaitement à cette demande.

CN : Je comprends. Et comme cette machine peut être équipée d'un système vision, vous en profitez pour valoriser encore plus cette étape de préparation, en garantissant la qualité et l'exactitude des composants qui se retrouveront à l'étape suivante de fabrication ?

Caractéristiques techniques

- Ergonomie, moins de 1m2 (1000 x 850 x 1750 mm)
- Vision ergonomique adaptée aux ateliers mécaniques
- Temps de cycle ≤ 1 seconde
- **Répétabilité $\leq 10 \mu\text{m}$**
- Rigidité, châssis mécano-soudé (indépendant des perturbations extérieures)
- Contrôle du composant par vision avec Pick & Place
- Contrôle et tri dimensionnel

Maino : C'est exactement ça. Les composants peuvent par exemple, passer un contrôle dimensionnel ou esthétique, avant la mise en palette. Cela garantit à la machine qui utilisera ces palettes, qu'il n'y aura que des composants conformes. D'où un gain de qualité et d'efficacité.

Ce n'est pas un simple « Pick & Place », c'est une machine qui apporte une vraie valeur ajoutée, ...

CN : Ce n'est pas un simple « Pick & Place », c'est une machine qui apporte une vraie valeur ajoutée, dans laquelle on retrouve tout le savoir-faire de Ciposa.

Maino : C'est effectivement le positionnement que nous avons choisi. Une machine de placement de haute précision avec de la valeur ajoutée. De plus, comme nous sommes connus sur ce marché, nous sommes souvent sollicités pour des demandes particulières.



Le Microparts Handler est compatible MedTech

- Mise en conditionnement (palette, barquette, tube, wafer, ...)
- Axe Θ
- Module de dispensing
- **Distribution de joints graissés ©**
- **Compatible MedTech**

NOUVEAU REPRÉSENTANT AU UK

Depuis juin 2020, Ciposa travaille avec la société Mastrini MS Ltd pour développer le marché du MedTech au Royaume-Uni et en Irlande. Nous allons faire la connaissance de Benoît Mastrini, son directeur.

Ciposa NEWS : Bonjour Benoît. Pour commencer cet entretien, j'aurai envie de vous demander qu'elle fût votre idée lors de la création de Mastrini MS Ltd ?

Benoît : Quand je l'ai créé en 2019, je souhaitais apporter un service de consulting pour les entreprises manufacturières. Mon but était de les aider à développer leur outil de production. Que ce soit par l'implantation d'une nouvelle ligne de production, dans ce cas nous leur proposons des mandats d'étude de faisabilité et de suivi de projet, ou dans le cadre d'amélioration continue, projets pour lesquels nous offrons des cartographies de processus.

Si je comprends bien, vous effectuez le travail de marketing et de prospection des sociétés que vous représentez sur votre territoire ?

CN : À vous entendre, on dirait que ce n'est plus l'activité principale de Mastrini MS Ltd ?

Benoît : Effectivement, à cause de cette pandémie mondiale, il y a eu une baisse de l'activité. En avril de cette année, Nous avons eu l'opportunité de travailler avec le groupe Recomatic.

CN : En quoi consiste l'activité principale de votre société aujourd'hui ?

Benoît : Je m'occupe de la prospection et de la vente pour le Royaume-Uni et l'Irlande. Mon objectif est d'identifier des sociétés intéressantes, de les contacter afin de leur présenter le savoir-faire des entreprises dont j'ai la représentation, de les écouter pour comprendre leurs besoins afin de définir comment pouvoir les aider au mieux.

CN : Si je comprends bien, vous effectuez le travail de marketing et de prospection des sociétés que vous représentez sur votre territoire ?

Benoît : C'est tout à fait ça. La première étape est d'être vue et reconnue des entreprises dans les secteurs identifiés. Cela passe par de la diffusion d'informations sur nos prestations et notre savoir-faire, que ce soit dans la presse spécialisée ou sur LinkedIn.

Dans le cadre d'un projet, nous sommes l'interlocuteur privilégié.



Benoît Mastrini, le directeur de Mastrini Ltd

CN : Vous n'avez pas exclusivement un rôle de vente ?

Benoît : Non bien sûr. Dans le cadre d'un projet, nous sommes l'interlocuteur privilégié. Nous accompagnons le client tout au long du processus, de la commande à la réception finale, en apportant une expertise technique et de terrain.

CN : Merci pour toutes ces informations sur votre société et vos services. Quelques questions sur vous maintenant. Pour commencer, qu'elle est votre formation de base ?

Benoît : J'ai tout d'abord obtenu un diplôme BEP - BAC PRO et BTS ainsi qu'un Brevet Fédéral dans le secteur de l'injection plastique et l'étampage. Formation que j'ai ensuite complétée en région Rhône-Alpes, par un master en mécanique et maîtrise de la production.

CN : Ensuite quel a été votre parcours professionnel ?

Benoît : J'ai commencé ma carrière comme ingénieur dans la vallée de l'Arve, avant de travailler en Chine puis en Suisse comme chargé de projets. Pour finir, je suis venu m'installer au Pays de Galles.

CN : Sur un point plus privé, comment vous définissez-vous ?

REP AU UK (suite)

Benoit : J'ai deux facettes. Professionnellement je suis quelqu'un de précis, qui planifie son travail. Dans le privé, je suis une personne sociale qui se passionne pour le rugby. Tout d'abord comme joueur et maintenant comme supporter du Pays de Galles.

CN : Je reviens sur votre société, comment avez-vous rencontré la société Ciposa ?

Benoit : En fait, c'est Recomatic qui m'a mis en contact avec Ciposa. J'ai tout de suite trouvé que cette société, active dans l'assemblage de haute précision, pouvait créer des synergies intéressantes avec Recomatic.

CN : Benoit, merci beaucoup pour cet entretien. Nous vous souhaitons plein succès dans ce nouveau projet. Une dernière question pour terminer : « Lorsque vous aviez 10 ans, vous étiez certain que ... ? »

Benoit : Que je travaillerai dans le milieu agricole.

HOPVRAC

HopVrac - Des produits de la région, dans un concept de zéro déchet.

Chaque mardi HopVrac apporte chez Ciposa quelques paniers de fruits de saison provenant de la production locale. Chaque jeudi, les employés ont également la possibilité de se faire livrer leurs courses locales et zéro-déchet directement chez Ciposa.

C'est l'abonnement que Ciposa a contracté avec HopVrac, pour ses employés. Je vous propose un entretien avec Léa Quilléveré, une des deux fondatrices.

Ciposa NEWS : Bonjour Léa, pouvez-vous m'expliquer votre concept novateur ?

Léa : L'idée est de rendre accessible à tous, des produits de la région, tout en privilégiant le zéro-déchet, de façon simple et pratique grâce à la commande en ligne sur notre site.

CN : Le zéro déchet est effectivement dans l'air du temps, quand et comment cette idée vous est-elle venue ?

Léa : Mon associée Anne-Laure Merlin et moi avons fait la même école d'ingénieurs dans deux volées différentes. Amies depuis quelques années et partageant des valeurs communes, nous nous sommes rendues compte que nous avions la même idée de projet. Elle se résume comme suit : « Rendre accessible à tous la consommation locale et zéro-déchet »

CN : Je suis toujours surpris de voir de beaux projets naître d'une rencontre fortuite. Pouvez-vous nous expliquer plus en détail, le fonctionnement de votre commerce ?

Léa : Nous avons constaté que beaucoup de monde souhaitaient consommer mieux, et que s'ils ne le font pas, c'était principalement par manque de temps. Nous avons donc créé un site de vente en ligne qui rassemble de nombreux produits du quotidien tous emballés dans des bocaux réutilisables. Les visiteurs peuvent y faire leurs courses, payer et retirer leurs commandes dans l'un de nos points de retrait le plus favorable pour eux.

CN : Où se trouvent ces points de retrait ?

Léa : Depuis l'année dernière, il y en a un à La Chaux-de-Fonds, à Neuchâtel, au Landeron et aux Geneveys-sur-Coffrane. Et depuis ce mois-ci, nous en avons ouvert deux supplémentaires à Neuchâtel, un à Serrières, à Dombresson, dans le Val de Travers et la Vallée de la Sagne et des Ponts.

CN : Une fois la commande passée, vous la livrez dans le point de retrait sélectionné ?

Léa : Oui, c'est ça. Nous préparons toutes les commandes dans notre local HopVrac, en utilisant des bocaux et des emballages consignés réutilisables puis nous livrons les commandes dans les points de retrait. Le client n'a plus qu'à venir retirer sa commande.

CN : Mais, comme pour Ciposa, vous apportez aussi chaque semaine des paniers de fruits dans des entreprises, c'est ça ?

Léa : Exactement, c'est une autre de nos activités. Nous avons des abonnements avec certaines entreprises, et nous livrons chaque semaine des paniers de fruits pour le bien-être de leurs employés.

Nous profitons d'ailleurs de ces tournées hebdomadaires pour livrer en même temps les éventuelles commandes passées par les employés.

CN : On m'a dit que parfois il y a des bananes ou des mangues dans vos paniers, ces fruits ne proviennent pas de la région ?

Léa : Là nous ne les trouvons pas dans un rayon de 100 km, mais nous cherchons à trouver le producteur le plus proche. Les bananes par exemple viennent en bateau des Îles Canaries, et les mangues de Sicile.

CN : Merci Léa pour toutes ces informations. Comme dernière question, je vous demanderai quels produits vous aimeriez rajouter à votre gamme ?

Léa : Nous aimerions bien pouvoir offrir de la viande et du poisson. Mais là nous devons tout d'abord, trouver une solution technique. Comme des bocaux sous vide réutilisables, afin de continuer de promouvoir le zéro déchet tout en régaland nos clients !