



L'équipe SF offre des services de métallurgie et de conception mécanique selon les besoins des clients.

FIRME D'OPTIMISATION DES PROCÉDÉS DE FONDERIE

SOLUTIONS FONDERIE, SERVICES MÉTALLURGIQUES A LE VENT DANS LES VOILES

PAR CHRISTIAN CARON

Lorsque Yohan Tremblay a démarré l'entreprise Solutions Fonderie (SF), en 2013, il était loin de se douter qu'elle allait connaître une si rapide émergence. À peine quatre ans plus tard, cette firme d'optimisation des procédés de fonderie mise sur des clients un peu partout sur le globe, notamment aux États-Unis et en Inde.

« Nous possédons une expertise unique, s'attarde à signifier Yohan Tremblay pour justifier ce succès industriel. Nous sommes constamment sur la route afin de répondre à des mandats ponctuels ou d'appuyer des fabricants de machines désireux d'atteindre leurs objectifs de croissance. »

Métallurgiste senior, diplômé de l'Université Laval en 2001, le président de cette firme n'a qu'un objectif en tête : faire en sorte que ses clients puissent se procurer ou fabriquer des pièces moulées ayant les meilleures propriétés mécaniques possibles pour une application donnée.

Un peu d'histoire.

C'est en constatant un manque criant de métallurgistes d'expérience en fonderie que Yohan Tremblay a décidé de se lancer dans cette aventure. But premier : offrir son expertise aux fabricants de machines, aux fonderies et aux utilisateurs de pièces de fonderie.

En 2015, François Audet, un mordu de métal, de corrosion et de design, s'amène en renfort et la société prend désormais le nom de Solutions Fonderie, services métallurgiques inc.

Au cours des deux années suivantes, l'entreprise tisse des liens avec deux firmes américaines, dont l'une se spécialise dans la conception de logiciels de solidification des pièces. Cette technologie permet de prédire les défauts des pièces et d'optimiser le rendement métal. L'autre se spécialise en analyse thermique du métal avant de couler les moules. Ces partenariats autorisent SF à utiliser ces technologies dans le cadre de mandats ponctuels et de les



Yohan Tremblay, ingénieur (métallurgiste senior) accompagné de François Audet, ingénieur (métallurgiste junior).

vendre quand c'est plus rentable pour le client. SF réalise son meilleur coup, en avril 2016, en décrochant un important contrat avec une fonderie en Inde.

« Peu à peu, nos contacts se sont avérés fructueux, affirme Yohan Tremblay. Je pense, par exemple, au congrès CASTEXPO 2016 de Minneapolis (États-Unis), où l'on a pu alimenter notre réseau. De plus, ma conférence sur l'analyse thermique, prononcée à Vancouver devant de nombreux représentants de fonderies, nous a procuré une visibilité inespérée. Nous avons aussi courtoisé le Centre québécois de recherche et de développement de l'aluminium (CQRDA) pour explorer les possibilités de développer des opportunités et d'obtenir une subvention. »

En septembre 2016, le CQRDA sélectionne SF et finance son projet RD pour prédire les porosités dans les alliages d'aluminium avec l'analyse thermique à partir du métal liquide. Les fonderies pourront acheter l'outil dès l'été 2017.

Le lancement d'une application mobile traitant des défauts de fonderie a également donné des ailes à SF. « C'est un guide pratique sur les défauts de fonderie et les solutions à y apporter, explique François Audet. Ça nous permet de recruter des clients et de se positionner à travers le monde, surtout en Inde, où on retrouve plus de 4 500 fonderies. Le gros marché est là-bas à court terme pour la version en anglais de l'application. » À titre de comparaison,

on en compte 180 au Canada et 2 000 aux États-Unis.

L'application sert à 665 utilisateurs en moyenne par mois, dont 60 % sont issus de l'Inde. Les autres utilisateurs proviennent du Canada, des États-Unis, du Brésil, de la France et de plus de 50 autres pays depuis mars 2016.

Il va s'en dire que nos deux hommes entretiennent d'excellentes relations avec l'Inde. « Il n'y a pas de distributeur dans ce pays, nous avons tout le marché. Nos appareils de mesure sont exclusifs, signale Yohan Tremblay. Et on ne se limite pas à la vente, nous sommes d'abord des consultants en fonderie, qui sont à l'écoute des besoins de chacun. » Nous ouvrons la porte des clients en vendant nos logiciels et équipements. Cette stratégie nous permet ensuite d'offrir efficacement nos services de consultations en relation à long terme.

Clients et services.

CLIENTS : Fabricants de machines mécano-soudées, fonderies d'aluminium, fonderies d'acier, fonderies de fonte, fonderies de bronze et utilisateurs de pièces liées aux transports, aux industries et au secteur de l'énergie.

SERVICES OFFERTS : Formation dédiée aux travailleurs des fonderies et aux fabricants de machines.

DEMANDES : Importance marquée pour la simulation par ordinateur.

SERVICES SOLLICITÉS PAR LES CLIENTS : Amélioration du procédé métallurgique et analyse thermique.

LABORATOIRE : Le sable de moulage étant une des expertises clés de Yohan Tremblay, la nouvelle entente de distributeur exclusif au Canada et aux États-Unis avec Versatile Sand Testing Equipment servira, encore mieux, les fonderies. SF planifie de monter un laboratoire de sable de fonderie au Québec pour les clients en Amérique du Nord.

Les deux associés, avec leur équipe en croissance, apportent aussi un support technique en métallurgie, que ce soit pour détecter des défaillances ou pour répondre à des interrogations liées au soudage et à l'usinage.

Ils s'assurent d'être à l'affût de toutes les opportunités. François Audet est étroitement en lien avec le gouvernement du Québec pour voir à développer les exportations de ses produits et son expertise; Yohan Tremblay siège également au conseil d'administration de l'American Foundry Society (chapitre Est, Canada) et à celui du Réseau Trans-Al. ❄️



SOLUTIONS FONDERIE,
services métallurgiques inc.