

VÉRINS PNEUMATIQUES

# Kaecia Kuhnke, entreprise agile

Kaecia-Kuhnke affiche une solide croissance et propose ses solutions aux secteurs les plus exigeants : agroalimentaire ou nucléaire. **Ses vérins pneumatiques, cœur de métier de l'entreprise basée désormais à Noyal sur Vilaine, sont livrés en 24 à 48h maximum sur les produits standards.**

La production, organisée selon les principes du lean, rend possible ces délais. La PME bretonne place en effet le service en bonne place dans sa stratégie.



© KARIM BOUDEHANE

Sur 800 m<sup>2</sup>, le site de Noyal sur Vilaine se situe à cheval entre production et distribution de composants pneumatiques.

**D**epuis le rachat de l'entreprise en octobre 2013 par Betty Boland et Frédéric Guimont, respectivement gérante et responsable des ventes de la société depuis plusieurs années, Kaecia-Kuhnke a largement bénéficié de son repositionnement stratégique sur les vérins pneumatiques, son cœur de métier. Le chiffre d'affaires de la PME bretonne, basée à Noyal sur Vilaine (Ille et Vilaine), est en effet passé de 1,8 à 2,9 millions d'euros entre 2008 et 2018, à effectifs et périmètres constants.

La croissance oscille entre 5 et 10 %, dans les bonnes années, 10 % en 2017, en phase avec le secteur (lire notre bilan de la profession : Toujours en croissance, malgré l'automobile, pages 15 à 17). « De telles croissances ne sont pas forcément faciles à gérer, admet Betty

“ Le chiffre d'affaires de la PME bretonne, basée à Noyal sur Vilaine (Ille et Vilaine), est passé de 1,8 à 2,9 millions d'euros entre 2008 et 2018, à effectifs et périmètres constants.

Boland, surtout lorsque nous devons gérer un déménagement. L'entreprise a dû s'arrêter deux semaines à cette époque, ce qui contrarie notre réactivité avec des livraisons en 48h maximum. » En mai 2018, les 14 salariés ont en effet quitté Brécé pour Noyal sur Vilaine, toujours à proximité de Rennes. « Nous ne pouvions plus poursuivre dans l'ancien bâtiment, devenu trop exigü » rappelle la gérante. Moyennant deux semaines d'arrêt de production liées à un malencontreux concours de circonstances, la PME emménage dans ses nouveaux murs, se rebaptise Kaecia-Kuhnke, au lieu de Kuhnke-Kaecia, et poursuit son développement, en toute indépendance. Par ailleurs, Kaecia-Kuhnke maintient son activité de distributeur pour les électro-aimants et les automates Kendrion/Kuhnke.

### Réactivité et service

La stratégie de la PME s'appuie sur quatre piliers : renforcer le service au client. Cela se traduit concrètement par des livraisons de vérins ou d'armoires en 24 à 48h pour les produits standards ou atypiques, un stock disponible, un conseil de la conception à la fabrication de la solution.



Le service au client

se traduit par des livraisons

en 24 à 48h pour les produits

standards ou atypiques.

Deuxième axe stratégique : les environnements difficiles, comme l'agroalimentaire ou l'élevage, pour lesquels la PME bretonne propose des produits adaptés. Le nez en inox de son modèle de vérin hybride (flasque en inox, tube anodisé) illustre parfaitement l'idée : « dans les abattoirs, notamment, les produits employés sont très corrosifs pour les flasques.

Le secteur agroalimentaire rechigne à utiliser de l'inox car trop cher et trop lourd. Nous avons proposé un compromis avec la flasque en inox 316 et le tube en aluminium anodisé. Les produits corrosifs coulent le long du tube sans l'abîmer. » Le produit s'accompagne d'une documentation spécifique. Autre solution proposée : un nez démontable pour changer le joint de tige sur l'un des modèles, le cas échéant. « D'ordinaire, vous devez démonter le flasque pour accéder au joint » précise Betty Boland. Le gain de temps est appréciable. Troisième axe de développement : le maintien d'une gamme standard, « tout simplement parce que tous nos clients n'ont pas forcément besoin de solutions spécifiques » note Betty Boland.

Quatrième et dernier pilier : se réserver la possibilité de réaliser des « coups » sur des marchés très spécifiques. « Intéressants sur le plan financier, ils permettent aussi de tester notre faisabilité, nos process, d'évaluer notre amélioration continue et d'aborder de nouveaux marchés, comme le nucléaire » indique Betty Boland.



© KARIM BOUDEHANE

La PME livre ses vérins en 24 à 48h pour les produits standards ou atypiques.

## UN COMPROMIS POUR LES MILIEUX AGRESSIFS

Dans les milieux particulièrement agressifs, les vérins en aluminium peuvent trouver leurs limites. La solution est souvent l'utilisation de vérins tout inox. Cependant, leur prix élevé, ainsi que la présence de tirants apparents, les rend souvent inappropriés. Qu'il s'agisse d'industrie agro-alimentaire, de chimie ou de traitement des eaux, Kaecia Kuhnke a développé un vérin ISO15552 dont les flasques, la tige et la visserie sont en inox 304, et le tube profilé en aluminium anodisé. D'autre part, le flasque avant

du vérin est équipé d'un nez en inox 316L, avec un racleur supplémentaire en FPM. Les flasques en inox assurent une excellente résistance à la corrosion. Le nez en inox 316L, avec son racleur FPM, apporte une protection supplémentaire au joint de tige, lui-même en polyuréthane haute résistance. En cas de nécessité, le changement des joints de tige peut se faire sans démontage du vérin. La présence du tube en aluminium anodisé permet d'obtenir un vérin haut de gamme, pour un prix contenu. ■

### Travail sur les flux

Inscrite dans une démarche lean, la PME a en effet profité du déménagement à Noyal sur Vilaine pour redéployer son outil de production autour de trois espaces : l'administratif, la production et le magasin. Un responsable a été désigné pour chaque zone, chargé de rapporter à Betty Boland. « L'idée de départ a été de constituer un îlot central vers lequel tout converge, en étoile » précise Betty Boland. « L'entreprise a rallié le programme Industrie du Futur de Bretagne pour travailler précisément l'implantation du bâtiment selon les méthodes lean, et quitter le stade artisanal pour aller pleinement vers le stade industriel » souligne-t-elle. Démarré en septembre 2017, le programme s'est achevé en janvier 2019. Avec

l'aide d'un consultant, un cahier des charges a été établi. En termes de flux, la production obéit au principe bien connu en cuisine de la « marche en avant » : les composants entrent par une porte et suivent un parcours sans retour en arrière jusqu'à l'assemblage et au test final. Ce travail sur les flux a été rendu possible, accessoirement, par l'achat d'un bel outil de rangement : une armoire de stockage rotative. L'outil, d'une emprise au sol de 9 m<sup>2</sup>, permet de gagner 150 m<sup>2</sup> de surface de stockage. Pour une PME dont la superficie de production est de 800 m<sup>2</sup>, auxquels s'ajoutent 200 m<sup>2</sup> de bureaux, l'achat se justifie pleinement. La production s'organise autour de la fabrication de systèmes pneumatiques, et la préparation de commandes/distribution, et suit la méthode kaizen d'amélioration

continue. Dédié à la production unitaire, le site de Noyal sur Vilaine est à cheval entre la fabrication et la distribution : « la fabrication est notre porte d'entrée » note Betty Boland, d'où le maintien de composants standards dans son offre. Les plannings ont été revus : en fonction des pics de commande, les jours de réception ou de livraison ont été décalés. La PME ne s'arrête pas en si bon chemin : elle se lancera dès septembre 2019 dans un autre programme, Breizh Fab, dédié à la stratégie de communication. Objectif : parvenir dans la communication, intra entreprise, ou extra entreprise, au même niveau de fluidité que celui obtenu dans la production. « Le programme industrie du Futur est aussi une meilleure manière de communiquer » souligne Betty Boland.

“ La production s'organise autour de la fabrication de systèmes pneumatiques, et la préparation de commandes/distribution, et suit la méthode Kaizen d'amélioration continue.

### Des salariés polyvalents

Seule ombre au tableau : comme beaucoup d'autres dans l'industrie, l'entreprise connaît des problématiques de recrutement. « Les salariés de l'entreprise y travaillent depuis de nombreuses années. Certains partent en retraite, qu'il faut remplacer. Pour l'une d'elles, le remplacement a pris près d'un an, avec une ronde des intérimaires dans l'intervalle » déplore Betty Boland. Particularité de la PME, qui se vérifie souvent dans d'autres entreprises de cette taille : les salariés sont polyvalents. Exemples : Guy Lefort, responsable support technico-commercial, est responsable de l'administration des ventes mais gère également les stocks, le magasin et l'atelier. Christine Le Goff, en charge du montage des systèmes, y consacre 60 % de son temps, les 40 % restants étant dévolus à la gestion du magasin. Bien employée, cette polyvalence fait la force de l'entreprise. Friande de travail en équipe et de concertation, Betty Boland imprime sa forte personnalité sur l'entreprise, et l'atmosphère s'en ressent positivement. La longévité des carrières en témoigne... ■



Tout à fait à droite, le vérin avec nez en inox démontable et tube en aluminium anodisé, pour les milieux agressifs.