

Prépondérance de l'industrie

La Haute-Savoie, département frontalier avec la Suisse et l'Italie, bénéficie de son environnement de haute montagne et d'une économie dynamique : sa population croît à un rythme élevé, la qualité de vie et la proximité de Genève contribuant à l'installation importante de nouveaux habitants. Le département est desservi par les axes routiers et autoroutiers, l'aéroport Annecy-Haute-Savoie et une liaison TGV. La proximité de deux aéroports internationaux (Genève et Lyon) place la Haute-Savoie à moins de deux heures de toutes les grandes villes européennes.

En matière d'emploi, la population active de la Haute-Savoie ne cesse d'augmenter et le taux de chômage est bien inférieur à la moyenne nationale (7,2%). La Suisse est le « premier employeur » du département : 34 000 personnes passent quotidiennement la frontière pour aller travailler. L'industrie et les services à l'industrie tiennent une place prépondérante dans l'économie de la Haute-Savoie en matière de chiffre d'affaire, de nombre d'établissements et d'emplois salariés. Le décolletage est l'activité phare du département : il réalise à lui seul 65% du chiffre d'affaire de l'industrie mécanique de Haute-Savoie. En 2003, les services aux entreprises, les transports et les services aux particuliers ont progressé de façon importante. La synergie entre entreprises et recherche est privilégiée par de nombreuses structures R&D: Pôle de la mécatronique et du management, Laboratoire de physique des particules, Centre technique du décolletage, laboratoire Pharmapeptides, station d'hydrobiologie lacustre...

Le département bénéficie de deux saisons touristiques, autre moteur de son économie : la Haute-Savoie est d'ailleurs l'un des premiers départements touristiques français. Depuis plusieurs années, ce département assiste également à une forte progression du tourisme d'affaires. ●

4388 km²
655 424 habitants
4 667 établissements industriels
Export : 3,4 milliards d'euros
Import : 2,3 milliards d'euros
Principaux pays clients : Allemagne, Suisse, Italie
(Source : CCI Haute-Savoie)

Optimiser les ressources et les flux

A la suite des nombreuses acquisitions effectuées par le groupe Parker au cours de ces dernières années, les sites d'Annemasse et de Contamine-sur-Arve de Parker France ont fait l'objet d'une réorganisation complète, tant au niveau de la production que du commercial. Au siège social d'Annemasse, les actions ont été entreprises en vue d'optimiser les ressources et les flux. « C'est le client qui doit être pilote des flux », expliquent les responsables de l'entreprise. Avec une organisation en parallèle suivant les deux types de clientèle : les OEM ou la distribution.

Afin d'optimiser ces deux flux de valeurs, c'est le programme LEAN de lutte contre le gaspillage qui a été développé. En clair, « on lutte contre tout ce qui n'apporte pas de valeur » ! Programme universel, le LEAN se traduit ainsi par des interventions sur des flux complets, avec l'emploi d'outils tels que juste à temps, Kanban, analyses Pareto, etc... pour chaque

cellule ou poste de charges. A cela se sont ajoutés un certain nombre d'outils de communication au sein des ateliers. Des réunions entre les différents intervenants (opérateurs, qualité, méthodes...) se sont traduites par un accroissement de la sécurité et de la productivité, la réalisation d'analyses de défaillances, une meilleure surveillance des niveaux de stocks... La responsabilisation des intervenants a été promue à tous les niveaux (gestion des approvisionnements...)

La communication a également été intensifiée entre les lignes de production et les services administratifs de l'usine, d'où une plus grande efficacité de l'ensemble.

L'objectif de ce programme est ambitieux puisqu'il s'agit d'aboutir à un accroissement de 15% de la productivité !

Systèmes multi-technologiques

Ce programme d'optimisation de l'efficacité a également été

lancé sur le site de Contamine-sur-Arve, siège commercial de Parker France (« Trading Subsidiary »), qui accueille également les activités de fabrication de vérins, centrales hydrauliques et produits à forte valeur ajoutée.

L'ensemble des forces commerciales ont ainsi été réorganisées par marchés, permettant de faire jouer à plein les synergies existantes entre les différents groupes de produits proposés par Parker et de faire ressortir le fait que l'entreprise est à même de concevoir et fournir des systèmes multi-technologiques.

Le site de Contamine regroupe l'ensemble des forces de vente et services clients. « D'où un avantage indéniable pour Parker et ses clients : un seul point d'entrée de commandes et une seule facturation ! », explique Patrice Bourret, Directeur des Ventes de Parker France.

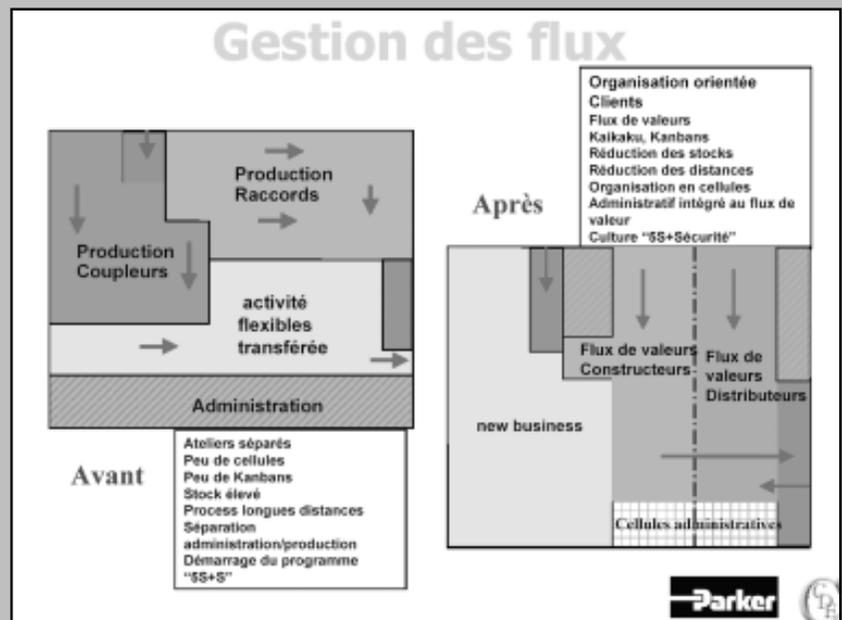
A cet effet, les différentes équipes de vente pré-existantes

ont mis leurs compétences en commun. Les clients et distributeurs n'ont plus maintenant à traiter qu'avec un seul interlocuteur par marché dans chaque grand secteur : hydraulique industrielle, hydraulique mobile, automatisation pneumatique, distribution. A la différence du système précédent qui était cloisonné par types de produits, chacun est maintenant à même de proposer tous les produits de la gamme Parker pour un marché donné. D'importants investissements humains ont été réalisés dans le cadre de cette réorganisation et pour chacun des marchés : chaque intervenant sur le terrain travaille maintenant en association avec un correspondant interne à l'entreprise et une équipe de techniciens spécialisés.

Et afin de déployer ces nouveaux moyens dans les meilleures conditions, c'est un doublement de la superficie du site de Contamine-sur-Arve qui a été réalisée ... ●



Site de Contamine-sur-Arve (vue partielle)



Organisation des flux sur le site d'Annemasse

Une étanchéité rationalisée

C'est une forme de coopération originale et performante qui a été mise en place entre le Groupe Joints de Parker et Mecalac, constructeur français d'engins de travaux publics réputés pour leur polyvalence et leur compacité, pour la mise en œuvre de solutions d'étanchéité adaptées.

Fort d'environ 400 personnes, dont 200 en France, le groupe Mecalac est fortement implanté dans la région Rhône-Alpes par l'intermédiaire de son site d'Annecy, qui regroupe les activités d'études, de montage-assemblage et de SAV, et sa filiale Hydromo, en charge de la fabrication des ensembles de mécano-soudure et des composants hydrauliques (vérins, blocs forés et joints tournants) qui seront montés sur les engins.

« Notre partenariat avec Parker a connu un fort développement depuis un an environ, explique Max Boni, Responsable Technique chez Mecalac. Parker intervient, d'une part, pour la validation en terme d'étanchéité des plans de vérins soumis par Hydromo et, d'autre part, au niveau du service après-vente en permettant une véritable rationalisation de nos commandes de joints ».

C'est ainsi que Mecalac a la possibilité de commander directement les pochettes de joints qui lui sont spécifiquement pré-

parées par Parker. Une solution qui remplace avantageusement les commandes unitaires de l'ensemble des joints montés sur un vérin.

« En outre, ajoute Max Boni, chaque personne concernée chez Mecalac dispose d'un interlocuteur privilégié chez Parker, apte à répondre à toutes ses demandes. Enfin, le fait de traiter avec un seul fournisseur d'étanchéité entraîne une simplification appréciable de notre gestion ».

« De nos jours, la qualité des produits est une obligation, mais n'est plus forcément suffisante, renchérit Christian André, Directeur des Ventes Etanchéité chez Parker. C'est pourquoi, nous apportons à nos clients une gamme de services adaptés et développés en fonction de leurs attentes et de leurs besoins. C'est le cas notamment de ce que nous appelons le « Kitting » : nous sommes responsables de toute la fonction étanchéité d'où, pour le client, une simplification de la gestion de ses articles et de ses stocks et cela en première monte ou en SAV ».

Cette externalisation de la fonction étanchéité se traduit donc par des gains de temps importants et des économies non négligeables.

Parker travaille dans ce cadre avec de nombreux clients présents sur différents marchés.

Sur tout le territoire français en général, ou sur la Région Rhône-Alpes en particulier, qui représente, selon Christian André, « un des principaux débouchés géographiques pour les produits d'étanchéité de Parker du fait de la diversité des activités qui y sont représentées ». ●



Cellule d'usinage de clapets



Coupleur pour air respirable



Cellule d'assemblage de l'usine d'Annemasse

Une implantation renforcée

« Rhône-Alpes est la deuxième région industrielle de France et nous y avons d'importants débouchés, notamment dans les régions lyonnaise et stéphanoise, indique Bernard Benoit, Directeur de Tuthill SAS et Vice-Président Ventes et Marketing International de Tuthill Coupling Group (marques Coupleurs Gromelle et Hansen Coupling).

De surcroît, ce spécialiste des coupleurs y voit aussi un atout géographique indéniable « au cœur de l'Europe » ainsi que les opportunités en termes de sous-traitance offertes par une industrie de décolletage reconnue dans le monde entier.

Le site d'Annemasse de l'entreprise se renforce en ce début d'année 2005 en rapatriant l'activité de stockage et de commercialisation des coupleurs Hansen, jusqu'alors traitée par la Belgique (la fabrication demeurant aux Etats-Unis). « Cette décision est significative, souligne Bernard Benoit, car elle

représente une marque de confiance américaine vis à vis du marché français et de la région Rhône-Alpes en particulier ».

Déjà en progression de 8% à près de 10 millions d'euros en 2004, le chiffre d'affaires prévu cet année devrait ainsi atteindre les 13,5 millions d'euros, dont 45% réalisés à l'exportation (Europe, Australie, Chine).

Bernard Benoit y voit aussi un résultat du programme d'amélioration continue TBS (Tuthill Business System), inspiré de la méthode « Kaizen » inventée par Toyota, dont a bénéficié l'usine d'Annemasse en termes d'accroissement de la productivité. « Il s'agit là d'une démarche importante, estime-t-il, car elle nous permet de rester tout à fait compétitif, notamment face à la concurrence de pays à moindres coûts, tout en maintenant nos effectifs ».

Actuellement, Tuthill SAS emploie un peu plus d'une centaine de collaborateurs.

Les améliorations concernent également le service au client avec la mise en place de stocks adaptés dont l'optimisation est assurée par une meilleure rotation des produits, elle-même découlant d'une amélioration du temps de réglage des machines.

Ilots de fabrication

Car les ateliers de fabrication d'Annemasse ont aussi bénéficié d'une nouvelle organisation en cellules

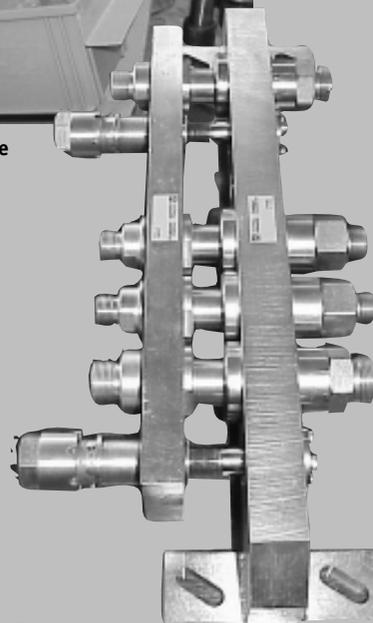
intégrant l'ensemble de la chaîne de production, depuis le stockage jusqu'à l'expédition, devenant ainsi de véritables îlots autonomes au sein de l'usine.

Dans ce cadre, trois nouvelles machines à commande numérique viennent renforcer les capacités de fabrication, dont deux spécialement dédiées à la réalisation de la nouvelle gamme de coupleurs inox à face plane DB pour applications tous fluides.

A noter que le site d'Annemasse est devenu centre de fabrication mondial pour ce type de produits, dont les ventes sont dirigées à parts égales vers l'Europe et les Etats-Unis. Là encore, Bernard Benoit y voit une reconnaissance de la part de son groupe qui, manifestement, « croit en l'Europe, en la France et en notre usine » !

L'usine savoissienne accueillera enfin début mars l'ensemble des distributeurs européens de Tuthill Coupling Group dans le cadre d'une réunion commerciale.

En France, ce sont quelque 60% du chiffre d'affaires qui sont réalisés par l'intermédiaire du réseau de distribution (proportion qui monte à 75% pour l'ensemble de l'Europe). La part de ventes directes aux constructeurs devrait cependant monter en puissance de par le développement de produits spécifiques qui leur sont spécialement dédiés. Ces produits sont souvent conçus dans le cadre d'une colla-



Plaque multi-coupleurs pour applications ferroviaires

boration entre les bureaux d'études des clients et celui d'Annemasse qui vient d'être renforcé par l'embauche de trois ingénieurs supplémentaires.

« La conception de produits spécifiques, adaptés aux clients, apportent une forte valeur ajoutée et nous permettent de nous différencier sur le marché », insiste Bernard Benoit.

Dans ce cadre, de belles applications ont été réalisées. Sur la région Rhône-Alpes, en particulier, on peut citer une plaque multi-coupleurs destinée à un nouveau système de réfrigération de conteneurs alimentaires, des coupleurs spécifiques pour gaz industriels particulièrement corrosifs et dangereux ou encore, des coupleurs pour air respirable destinés aux combinaisons du personnel travaillant à proximité des « piscines » dans les centrales nucléaires...

Les projets ne s'arrêtent pas là puisqu'à un horizon de trois ans, d'importants investissements vont être consacrés au regroupement des deux bâtiments actuels d'Annemasse sur un même site. Un nouveau gage de pérennité... ●



Coupleurs inox à faces planes