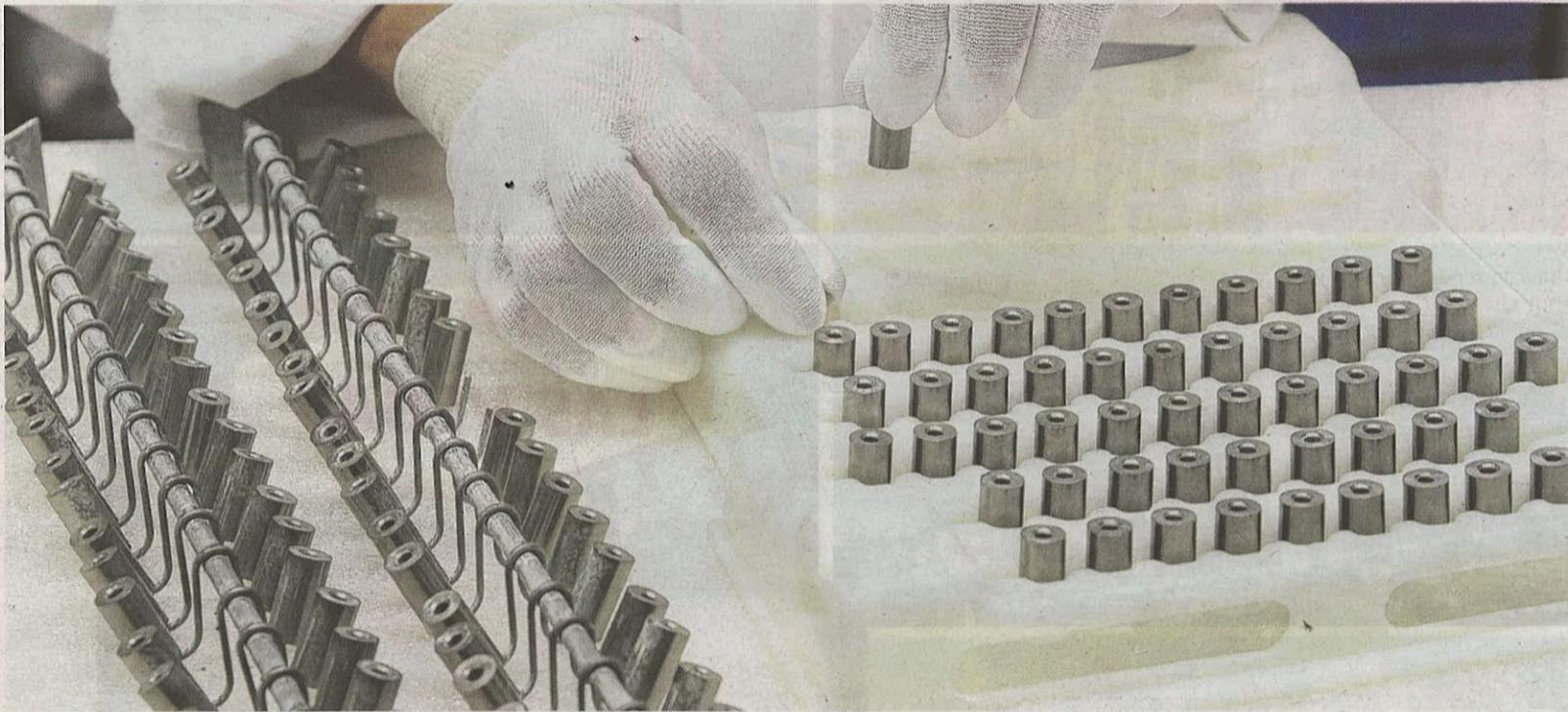


En 10 ans, l'entreprise belge Kanigen a réussi sa délocalisation en vallée de l'Arve

Spécialisée dans le traitement de surfaces de pièces techniques, la société Kanigen est venue de Belgique il y a 10 ans pour s'implanter dans la vallée de l'Arve. Après des années difficiles suite à la crise de 2008, l'entreprise affiche aujourd'hui une santé éclatante.



Par son savoir-faire, Kanigen est un partenaire de l'industrie du décolletage de la vallée de l'Arve.

BONNEVILLE

« Cela n'a pas été un long fleuve tranquille », lance Jean-Marie Della Faille, PDG de Kanigen, aux nombreux clients et partenaire venus célébrer les 10 ans de l'implantation de l'entreprise en vallée de l'Arve. Spécialisée dans le traitement de surface de pièces techniques produites par l'industrie du décolletage, Kanigen France emploie aujourd'hui 15 personnes pour un chiffre d'affaires de 1,8 million d'euros. Une réussite alors qu'en 2008 l'implantation à Bonneville

supposait un déplacement de seulement 1,2 million d'euros.

1 Une délocalisation pour se rapprocher des clients

Groupe belge, Kanigen s'est donc délocalisé vers la France : « Il y avait pas mal de pièces qui faisaient le voyage entre notre centre logistique en Belgique et le client final à Coblenz. Pour nous, il s'agissait de pouvoir nous rapprocher de nos clients en particulier des décolleteurs », explique Mark Decker, directeur de Kanigen France. L'entreprise « compte de nombreux clients décolleteurs de la région mais est également parfaite-

ment située pour servir le marché français dans son ensemble et celui de la Suisse, en totale synergie avec l'unité de production située en Belgique qui aborde plutôt les marchés belges et allemands. »

2 Le coup dur de la crise de 2008

Mais, un an seulement après son implantation dans la vallée, Kanigen doit absorber les conséquences de la crise financière mondiale. « En 2007, nous faisons une bonne première année mais, avec la crise de 2008, nous avons perdu entre 60 et 70 % de chiffre d'affaires. On s'est posé des questions existentielles », raconte

Jean-Marie Della Faille. Pas question pour autant de revoir la stratégie qui a conduit le groupe à s'installer en France. « Nous avons remis des sous dans l'affaire parce qu'on y croyait », lance Jean-Marie Della Faille.

3 Le retour de la réussite économique

En 2016, Kanigen France affiche un chiffre d'affaires de 1,8 million d'euros et la trajectoire de l'entreprise est ascendante. « Il est réaliste d'imaginer une évolution qui nous mènerait vers 2 millions d'euros de chiffre d'affaires », glisse Jean-Marie

Della Faille. Autant dire qu'après les difficultés nées de la crise, Kanigen a fait mieux que redresser sa situation. « On a senti une ouverture. Tout le monde s'est remis en cause », explique Mark Decker. L'entreprise profite des circonstances pour travailler sa relation auprès de ses clients : « Nous souhaitons travailler sur des produits de haute technologie, on connaît notre métier mais nous ne savons pas tout. On fait donc appelle à nos partenaires, à nos clients. On travaille en codéveloppement pour trouver des solutions en association avec nos clients. »

JULIEN BERRIER

Que fait Kanigen ?

Spécialisé dans le traitement de surface, Kanigen porte le nom d'une technique de traitement par nickel chimique imaginée par le groupe. Baptisée Kanigen, cette technique n'est plus protégée par les brevets mais l'entreprise a gardé le même nom. Sur son site, Kanigen explique : « Le nickelage chimique, une technique efficace et parfois encore trop méconnue, permet de déposer une couche absolument uniforme tout en apportant de nouvelles propriétés aux pièces traitées comme la résistance à la corrosion ou à l'usure. » Sur son site de Bonneville, Kanigen emploie quinze personnes (35 employés en Belgique) qui travaillent autour d'une chaîne de production entièrement automatisée.

Une implantation dans la logique du cluster

« J'étais maire de Bonneville lorsque j'ai reçu M. Della Faille qui cherchait à implanter Kanigen à Bonneville. C'était un projet intéressant car il souhaitait s'installer sur un site qui était alors une friche industrielle. C'était une bonne nouvelle, d'autant que Kanigen apportait une technique et un savoir-faire rares sur le territoire », souligne Martial Saddier. Porteuse d'une activité complémentaire à l'industrie du décolletage, Kanigen s'intégrait parfaitement à la logique du cluster au cœur de la stratégie de développement économique du territoire. « Disposer de l'ensemble des savoir-faire nécessaires à la filière du décolletage, c'est une clé de la richesse

de la vallée », assure Martial Saddier. « C'était une activité qui n'existait pas sur le territoire et dont l'arrivée supprimait des transports routiers vers la Belgique », souligne Stéphane Valli, maire de Bonneville. L'implantation de l'entreprise à proximité du cours de l'Arve posait néanmoins la question des rejets d'une activité employant des produits chimiques polluants : « En tant que président du SM3A, j'étais particulièrement attentif à cet aspect des choses alors nous avons travaillé ensemble pour trouver les solutions », assure Martial Saddier. Et de conclure : « Kanigen, c'est la réussite d'un choix stratégique. »



Jean-Marie Della Faille encadré par Martial Saddier et Stéphane Valli.