

Soudage et assemblage, le tout en inox

C'est à Châtel St-Denis, petite ville juchée sur les hauts du Lac Léman, à quelques centaines de mètres de la frontière vaudoise que l'on retrouve la société Constructions Inoxydables SA. Comme dans beaucoup d'autres, l'histoire de l'entreprise est intimement liée à celle de son propriétaire, même lorsque celui-ci ne l'a pas fondée.



Atelier de soudage

C'est en 1973 que la société est constituée à Montreux. Elle travaille alors exclusivement l'acier inoxydable pour des opérations plus proches de la serrurerie-tôlerie que du façonnage à façon de très haute précision. L'entreprise se déplace ensuite à Vevey puis à Châtel St-Denis en 1986 où elle construit son bâtiment.

Des débuts difficiles

Cet investissement important coïncide malheureusement avec le début de la ré-

cession des années 90. La situation économique de l'entreprise ne cessera dès lors de se dégrader. C'est en 1995 que *Constructions Inoxydables SA* rencontre l'homme qui sera son sauveur, M. Kurt Weber.

La reprise

Après avoir accompli une brillante carrière professionnelle chez *Maillefer*, Kurt Weber recherchait à racheter une entreprise avec un objectif bien précis: produire des biens industriels. En automne 1995, alors que *Constructions inoxydables*



SA est en faillite programmée, les tractations débutent pour la reprise de la société qui employait 14 personnes. Sous la pression du créancier principal, la *Banque cantonale de Fribourg*, l'opération de reprise peut s'effectuer, non sans quelques difficultés. En juin 1996, Kurt Weber entre finalement en possession de son bureau directorial, rachète avec son épouse les actions de l'entreprise, rembourse les caisses LPP et AVS et réunit ses collaborateurs. Le projet industriel de Kurt Weber avait été mûrement réfléchi. Il avait recensé tous les domaines dans lesquels l'acier inoxydable était présent et était convaincu que l'entreprise ne pouvait que réussir. Il parvient à transmettre à sa société son enthousiasme et ce fût le début d'une magnifique aventure. Kurt Weber se rappelle de cette époque en soulignant à quel point le comportement de la *Banque cantonale de Fribourg* a été exemplaire et a réellement permis d'assainir et de sauver l'entreprise, le tout avec une très grande patience.

Un projet industriel orienté chimie-pharma

La première décision de chef d'entreprise de M. Weber fut de changer l'orientation de marché de l'entreprise. S'il conserve une activité liée à la réalisation de cuisines professionnelles, son passé d'industriel et sa formation en mécanique l'attirent irrésistiblement à proposer les services de son entreprise dans l'industrie. Il contacte alors son ancien employeur et développera très rapidement avec ce dernier un véritable partenariat.

Très rapidement, Kurt Weber impose les compétences de son entreprise dans la construction de sous-ensembles en acier inoxydable impliquant notamment des parties mécaniques et de l'assemblage. Pour réaliser ces prestations, il engage ré-

gulièrement de nouveaux collaborateurs, tous pour la majeure partie en possession d'un CFC de constructeur en appareils industriels. Le fait de pouvoir compter sur du personnel qualifié est pour lui fondamental, même s'il reconnaît que l'entreprise a aussi besoin de personnel formé en emploi, notamment pour les polisseurs.

Au fil des années, *Kurt Weber* élargit les compétences de la société et s'attaque aux marchés de la chimie et de la pharma. Dans ces deux secteurs, l'acier inox est incontournable. Par des contacts personnels, l'entreprise parvient peu à peu à se faire une clientèle, toujours avec une même stratégie: débiter par de petits travaux pour donner confiance et montrer que l'entreprise est capable de produire en conformité, en respectant des délais, en étant très disponible et flexible. Pour répondre à la croissance dans ces différents secteurs, *Kurt Weber* a dû développer des ateliers spécialisés pour répondre aux exigences spécifiques de l'industrie agro-alimentaire, notamment dans le choix des aciers inox et la construction anti-bactérienne ainsi que la finition, jusqu'au polymiroir. La société a également fortement augmenté ses compétences dans le domaine de la soudure. Elle dispose d'une certification *ISO 9001* version 2000 ainsi que d'une certification en soudure *EN 7292*, appuyée par les compétences d'un ingénieur de soudure international. Ces certifications sont obligatoires vis-à-vis de certains clients qui exigent la traçabilité complète des produits, de la matière, du soudeur, des calculs et des opérations.

En 2006, la construction de cuisines représente environ 20% du chiffre d'affaires, le secteur pharma/agro-alimentaire 30% et l'industrie 50%. Très rapidement, l'entreprise a dû s'agrandir. En 2000, elle double sa surface par l'acquisition de locaux voisins de l'entreprise et elle emploie alors plus de 40 collaborateurs. Constatant qu'il n'est pas facile de trouver de bons professionnels, *Kurt Weber* a depuis longtemps pris fait et cause pour la formation d'apprentis. Il est selon lui impensable qu'un patron qui a besoin de collaborateurs qualifiés ne participe pas, par la formation, à enrichir l'ensemble du tissu industriel de professionnels. Bien sûr, certains apprentissages se déroulent mieux que d'autres et il n'est pas toujours facile de recruter des apprentis. Toutefois, l'entreprise n'entend pas baisser les bras et continuera de s'investir pour la formation professionnelle. *Kurt Weber* se rappelle



Le bâtiment de l'entreprise Construction Inoxydables SA à Châtel St-Denis

d'ailleurs avec plaisir de son apprentissage de mécanicien outilleur. Il veille particulièrement à ce que chaque apprenti soit considéré dans l'entreprise comme un employé à part entière, qui ne fait pas plus ni moins de nettoyage qu'un ouvrier. Il tient aussi à ce que ses apprentis puissent le plus rapidement possible travailler sur des produits qui sont vendus.

Une stratégie centrée sur le client

Le client est au centre des préoccupations de l'entreprise. Il doit être servi en priorité et tout le monde peut devenir client de *Constructions Inoxydables SA*. C'est ainsi que l'entreprise peut rendre service aussi bien à un voisin proche pour une petite réalisation, qu'à de grands groupes industriels pour lesquels elle fait aussi œuvre de conseiller. La majorité des réalisations de la société le sont sur la base de plans fournis par le client. Toutefois, l'entreprise peut aussi développer, en partenariat avec ses clients, des constructions spécifiques pour lesquelles elle a un rôle de conseils. Le respect du client est primordial aux yeux de *Kurt Weber* qui préférera renoncer à réaliser un produit trop proche pour un concurrent de ce qu'il réalise déjà pour un partenaire. Cette stratégie réussit particulièrement bien à l'entreprise qui compte environ 50 clients principaux et qui équipe, par exemple, la majeure partie des entreprises dans le secteur médical et biomédical établies sur les rives du Léman et qui ont besoin de constructions en acier inoxydable.

Le management par projets

Kurt Weber estime que son style de management est très particulier par rapport aux autres sociétés industrielles et force est de reconnaître que ce diable d'homme a effectivement inventé une stratégie de management bien à lui.

N'étant pas particulièrement amoureux des organigrammes, il tient à ce que celui de sa société soit le plus plat possible. Dès lors, l'entreprise s'articule autour de chefs de projets dont il fait partie lui-même. Chaque chef de projets, et l'entreprise en compte 7, est responsable de l'étude de son marché, du marketing des produits, de la vente et du calcul du prix de vente, de la documentation de la fabrication et de la résolution de tous les problèmes liés à la fabrication. Cette très grande autonomie des chefs de projets s'avère être une vraie réussite jusqu'à ce jour. Certains s'étonneront peut-être de la façon dont on peut coordonner «7 petits chefs d'entreprise» actifs dans les mêmes ateliers. Force est de constater que tout cela fonctionne bien, que la répartition du travail ne se fait pas moins bien qu'ailleurs et que la coordination des chefs de projets s'effectue presque naturellement, avec toutefois le rôle important du chef d'atelier et de fabrication qui doit savoir orchestrer les priorités. Pour le client, c'est le chef du projet qui est son interlocuteur. D'autre part, chaque chef de projets cumule d'autres fonctions, que cela soit lié à la responsabilité du parc informatique, à la sécurité, à la certification, au montage extérieur.

Officiel - Le Burin du GIM-CH **MSM**

La structure administrative de l'entreprise est résumée à sa plus simple expression avec la collaboration de l'épouse de Kurt Weber et de sa fille. D'autre part, l'entreprise compte 2 dessinateurs constructeurs, un nombre important de spécialistes de fabrication, de constructeurs d'appareils industriels, de serruriers, de soudeurs et de polisseurs, tout ça pour un effectif actuellement de 60 collaborateurs.

Les équipements

L'entreprise dispose d'une surface de 1'500m² de fabrication. Pour sa production, elle a un important parc de cisailles, scies, plieuses, encocheuses, perceuses ainsi que 30 appareils à souder pour effectuer tous types de soudures. Pour certains travaux, par exemple de découpe, elle a recours à des sous-traitants qui sont souvent devenus aussi des partenaires.

Bravo

En faisant le tour des ateliers, très vastes, il faut reconnaître que tout cela a fort belle allure et que les réalisations de la société

Constructions Inoxydables SA sont particulièrement remarquables et très éloignées des travaux de serrurerie initialement réalisés par la société lors de sa constitution. *Constructions Inoxydables SA* est une véritable réussite industrielle, orchestrée de main de maître par un homme, Kurt Weber, sauveur providentiel et patron atypique. Merci Kurt Weber, merci *Constructions Inoxydables SA* d'offrir à cette magnifique région, si proche du canton de Vaud, un tel fleuron.

Coordonnées :

Constructions Inoxydables SA
Pra de plan 30
1618 Châtel-St-denis (FR)
Tél. 021 948 22 33
Fax 021 948 22 34
nfo@cinoxsa.ch
www.cinoxsa.ch

FRÉDÉRIC BONJOUR
Secrétaire du GIM-CH



Identité

Portrait de M. Kurt Weber

Né en 1942 à Berne, marié, père de deux filles dont une responsable de l'administration de la société et un beau-fils chef de projet. Sa femme est aux commandes des finances de l'entreprise. Major à l'armée.

Formation :

CFC mécanicien outilleur puis ingénieur sur machines.

Parcours :

Arrivé en 1968 en Suisse romande, il voulait apprendre le français. Il entre à cette période chez *Maillefer*, d'abord au bureau de constructions puis comme chef de groupe un an après. En 1972, il est responsable de la construction mécanique. En 1984, directeur technique puis en 1988 responsable de la coordination entre les vendeurs et la fabrication. De 1990 à 1992, il est directeur général à Ecublens et de 1992 à 1994 général manager de l'extrusion. Il quitte la société *Maillefer* à 52 ans pour devenir patron. Kurt Weber estime qu'il ne s'agit pas d'une vocation, mais plutôt d'un choix dicté par les événements car, à 52 ans, « il est difficile de faire autre chose que patron ».

Passions :

La moto et plus particulièrement les *Harley Davidson*, et son entreprise

Il aime :

Le sport en général et plus particulièrement le hockey et le handball. Il fut entraîneur de l'équipe de handball de Crissier dans les années huitante. Il pratique toujours régulièrement le vélo, le roller et le tennis.

Sa plus belle réussite professionnelle :

Avoir relancé l'entreprise *Constructions Inoxydables SA*



Monsieur Kurt Weber dans son paysage quotidien

1/3 page
59x267 mm
xxx

Publicité