

LORSQUE LES RÊVES PRENNENT FORME

THE COATINC COMPANY

Un ancrage régional à Siegen, une orientation internationale : The Coatinc Company (TCC) associe la technique de traitement de surface par galvanisation à chaud (à température normale, à haute température et la galvanisation par centrifugation), le thermolaquage, le revêtement duplex et l'anodisation avec une large gamme de services annexes. La gamme des prestations commence par le conseil et inclut toutes les étapes de processus, du parachèvement jusqu'au conditionnement dans les délais. À cela s'ajoutent une logistique complète avec une gestion numérisée des marchandises et le traitement des formalités liées à l'export. Avec 1 500 collaborateurs répartis sur les 22 sites dans quatre pays, l'entreprise réalise actuellement un chiffre d'affaires d'environ 185 millions d'euros. Si l'on inclut toutes les sociétés en participation, le Groupe réalise un chiffre d'affaires de près de 300 millions d'euros et traite 450 000 tonnes d'acier par an.

À Siegen, la vision d'un traitement de surface parfait est notre crédo depuis des générations. The Coatinc Company tire son origine de la Siegener Aktiengesellschaft, société fondée en 1885 par l'arrière arrière-grand-père de l'actuel associé gérant, Paul Niederstein. À l'époque, la galvanisation était déjà un secteur d'activité important. Certes, la gamme de procédés s'est considérablement élargie depuis, mais aujourd'hui encore, la galvanisation offre sans nul doute la meilleure protection anticorrosion que l'on puisse obtenir.

« La galvanisation existe depuis 150 ans, le procédé fait donc partie de la « vieille » économie », explique Paul Niederstein, qui préside aux destinées de la holding avec Gabi Wilwers et Philippe Dupont. « L'avantage de la galvanisation réside dans le fait qu'elle intègre sans cesse de nouveaux domaines d'application qui appartiennent à la « nouvelle » économie, par exemple le segment entier des énergies renouvelables. Vous ne trouverez plus aucune éolienne ni aucune installation de production d'énergie solaire ou installation offshore qui ne comporte pas de pièces galvanisées. »

La diversité des procédés proposée par TCC est tout à fait remarquable. En plus de la galvanisation à température normale et à haute température, l'entreprise propose également le laquage, le thermolaquage, le revêtement duplex, l'anodisation pour l'aluminium, la passivation et la galvanisation par centrifugation. Le procédé de galvanisation à haute température est une spécificité de l'entreprise ; il est proposé par la société Coatinc PreGa. Le nom « PreGa » signifie « Precision Galvanizing », un procédé développé en interne avant d'être commercialisé.

« Avec ce procédé, nous sommes en mesure de combler la lacune qui existe entre la galvanisation et la galvanisation à la pièce dans la plage de température normale », explique Paul Niederstein. « Avec ce procédé, des couches très minces sont appliquées. Celles-ci sont extrêmement résistantes et offrent une tenue à la corrosion exceptionnelle. À notre connaissance, aucune autre entreprise dans le monde ne propose ce procédé sous la forme qui est la nôtre ».

Au total, plus de 450 000 tonnes d'acier et plusieurs millions de mètres carrés d'acier et de métal sont traités chaque



année pour cinq secteurs d'activité : la construction en acier, le commerce de l'acier, la production en série, les clients serruriers-métalliers et l'industrie automobile.

Fortement ancrée dans le secteur des entreprises de taille moyenne du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, l'entreprise s'est développée pour devenir un groupe moderne comptant 22 filiales et 11 sociétés en participation. L'entreprise a réalisé une étape importante de son histoire en 2011, en portant sa participation dans le leader néerlandais Nedcoat de 33,3 % à 100 %. Un autre fait majeur, qui fait désormais partie des priorités du groupe, est également l'approche de « guichet de service unique » adoptée par l'entreprise. « Nous nous démarquons de nos concurrents car nous proposons, en plus de nos systèmes de revêtement de surface, une gamme complète de services annexes, y compris le transport et la logistique », explique Paul Niederstein.

Une position fièrement acquise par le groupe. Au cours des années 2008/2009, l'entreprise s'est engagée dans un processus stratégique intensif au cours duquel une vision et une mission ont été définies. Récemment, le groupe s'est choisi un nouveau slogan : « La protection de vos rêves ». Cette déclaration reflète à la perfection le sens de la philosophie de TCC : qu'il s'agisse d'une pièce de soubassement pour une voiture de sport, d'une main courante délicatement ouvragée ou d'une poutrelle pour un stade de football : chaque pièce traitée dans l'une des usines du groupe recèle des prestations d'ingénierie, des projets, des visions, et même des rêves. « Nous protégeons ces rêves et leur donnons un caractère durable », explique Paul Niederstein. « Nous conservons l'architecture, nous contribuons à relier les individus entre eux, par exemple au moyen de ponts, et contribuons également à leur mobilité, par exemple en traitant les pièces qui entrent dans la fabrication de leurs voitures ».

Les prescriptions de livraison et les paramètres de processus complexes n'effraient pas l'entreprise de Siegen, bien au contraire. En tant que partenaire compétent, l'entreprise dispose des capacités nécessaires à la réalisation de projets de grande envergure et possède entre autres une cuve de 19,5 mètres. TCC a notamment galvanisé des pièces destinées au stade Signal-Iduna-Park à Dortmund, ainsi que des pièces pour la station de recherche Neumayer III dans l'Antarctique et pour des centrales électriques au diesel dans les petits États insulaires des Antilles. Pour ce dernier projet, les éléments de construction en acier ont tout d'abord été collectés en Europe de l'Est et dans la région de la Forêt Noire, elles ont ensuite été galvanisées dans différents sites avant d'être conditionnées pour le transport par voie maritime. Ceci montre que l'entreprise ne se contente plus depuis longtemps d'agir comme simple prestataire de traitement de surface, mais se positionne davantage comme un prestataire de services intelligent.

La gamme des prestations commence par le conseil et inclut toutes les étapes de processus, du parachèvement jusqu'au conditionnement dans les délais. À cela s'ajoutent une logistique complète avec une gestion numérisée des marchandises et le traitement des formalités liées à l'export. « Que les pièces doivent être livrées en Nouvelle-



Zélande, à Hong-Kong ou à Moscou, nous pouvons les livrer avec une boucle dorée dans un conteneur jaune si tel est le souhait du client » déclare Paul Niederstein en souriant. Même s'il ne faut pas prendre cette affirmation trop au sérieux, elle souligne cependant le niveau d'exigence de l'entreprise : il s'agit de fournir un service complet au client et d'être à ses côtés en tant que partenaire fiable. C'est pourquoi l'entreprise a fait le choix stratégique de se concentrer exclusivement sur le traitement de surface et sur les prestations annexes, plutôt que d'ajouter à ses compétences la production de l'acier ou de pièces métalliques. « Nous ne voulons pas entrer en concurrence avec nos clients, nous souhaitons plutôt nous occuper de leurs produits » explique Paul Niederstein.

Les perspectives d'avenir décrites par l'associé gérant laissent également transparaître un concept savamment réfléchi. La stratégie de croissance de l'entreprise repose sur trois piliers : The Coatinc Company entend d'abord consolider ses parts de marché dans ses régions clés dans le domaine de la galvanisation à chaud classique et se développer dans les autres technologies de revêtement de surface. Le deuxième pilier est l'internationalisation : l'entreprise souhaite poursuivre son expansion en exportant ses propres technologies vers les marchés émergents. Enfin, troisième pilier : l'entreprise souhaite créer d'autres produits porteurs d'avantages à ses clients. « Il s'agit ici de proposer des prestations en aval offrant une valeur ajoutée. Nous réfléchissons en permanence comment associer une technique de traitement de surface de qualité avec des solutions après-vente pertinentes » explique Paul Niederstein.

Outre la croissance et l'internationalisation, Paul Niederstein se concentre principalement sur le maintien de la plus grande indépendance possible pour l'entreprise en se qualifiant d' « entrepreneur conservateur ». « La croissance est une option, pas une obligation », explique-t-il. Il croit fermement dans la force des petites entreprises bien implantées, dans l'exercice des responsabilités au niveau local et dans un style de direction qui repose sur la confiance. « Certes, en tant que groupe, il est important de présenter une image uniforme sur le marché, mais nous ne considérons pas la décentralisation comme un risque. Nous avons confiance dans les entrepreneurs au sein de l'entreprise et nous savons que nous devons notre succès à ces mêmes entrepreneurs et à leurs collègues. TCC est une entreprise familiale dont la réussite repose sur des valeurs, sur des décisions d'entrepreneurs et surtout sur les performances des équipes ».

Pour obtenir de plus amples informations sur The Coatinc Company, connectez-vous sur le site Internet www.coatinc.com ou envoyez un e-mail à l'adresse info-de@coatinc.com en précisant le nom de votre société, vos coordonnées et votre demande.

