

Partenariat avec Klaes

Croissance et investissements pour la menuiserie Noeppel

La menuiserie Noeppel, implantée à Michelbach-le-Haut (68) est une société familiale créée en 1978 par Michel Noeppel et reprise en 2012 par son fils Emmanuel. Menuiserie générale à ses origines, elle s'est spécialisée dans la fabrication et la pose de menuiseries mixtes au début des années 1990. « C'est le meilleur compromis entre deux matériaux 100 % naturels, explique Emmanuel Noeppel. Le bois pour sa résistance, son esthétique, son isolation thermique, ses possibilités d'usinage. L'aluminium, pour la tenue dans le temps (pas d'entretien), les teintes, le recyclage ». L'entreprise a d'ailleurs établi un partenariat avec une société suisse voisine pour l'approvisionnement de l'aluminium, qui est livré à Noeppel sur mesure, avec le traitement thermique, Noeppel ne s'occupant que de l'usinage, la finition et le montage des menuiseries.

Gérer la proximité de la Suisse et le niveau des salaires transfrontaliers

Travaillant essentiellement pour une clientèle d'architectes, de particuliers, en neuf comme en rénovation, la menuiserie alsacienne a également développé une activité pour les collectivités.

La problématique de l'entreprise est de proposer de nouvelles gammes et de développer son chiffre d'affaires, tout en étant proche de la frontière suisse allemande où l'embauche de personnel qualifié est problématique en raison du niveau de salaire des frontaliers.

« Nous avons développé de nouvelles menuiseries orientées vers le haut de gamme, la maison d'exception ou d'architecte, avec des fenêtres bénéficiant d'un clair



de vue optimisé, poursuit Emmanuel Noeppel. Nous avons également orienté notre production vers l'entrée de gamme, notamment pour la promotion immobilière avec des menuiseries mixtes dotées d'un bon rapport/qualité prix », précise-t-il.

"Nous avons choisi des leaders dans leur domaine"

L'entreprise, pour réaliser ses objectifs de production, a dû procéder, entre autres, à une réduction de la masse salariale, notamment celle des postes simples de production. Cette stratégie est passée à la fois par le choix du matériel de production et par l'ERP équipant la menuiserie.

« Nous avons choisi des leaders dans leur domaine, explique Emmanuel Noeppel, avec Weing Conturex pour son système d'alimentation automatique à chariot et Klaes E prod pour le pilotage. Notre investissement, qui était de l'ordre de 800 000 euros, ne devait pas, selon nous, laisser la place au moindre risque et c'est pour cela que nous avons fait le choix d'entreprises compétentes qui ont de l'expérience », poursuit le dirigeant de Noeppel. Côté production, le menuisier utilisait auparavant une ligne angulaire numérique SCM qui avait plusieurs inconvénients, comme un manque de souplesse avec l'obligation de changer les outils pour les différents profils, la mobilisation de deux à trois

salariés pour le contreprofilage des grands châssis coulissants, l'immobilisation également d'un salarié compétent à plein temps pour l'usinage. « Nos machines étaient vieillissantes, précise Emmanuel Noeppel, n'étaient pas pilotées mais fonctionnaient uniquement avec des arbres numériques ».

La nouvelle ligne de production Weing réalise entre 200 et 250 pièces par jour (en fonction des longueurs), dans huit systèmes différents, trois épaisseurs de bois, et dans des longueurs jusqu'à 6 m sans aucun changement d'outil ni de réglage ou reprise de pièce. Il est, par exemple, possible pour Noeppel de fabriquer un coulissant roulant de 4,3 m, puis une fenêtre en BA avec lumière de jour optimisée en 78 mm, puis une fenêtre de cave en bois de 68 mm avec usinage et coupe d'onglet et la parclose, sans aucune intervention humaine.

Doublement du chiffre d'affaires sans embauche

Suite aux importants investissements réalisés par l'entreprise, Noeppel a donc fortement rationalisé son processus. Ainsi, la préparation du projet se réalise sur Athena, la saisie des informations dans Klaes 7.6 et le transfert des programmes machines s'opère en deux minutes à la ligne Weing Conturex. Le logiciel édite également les formulaires de préparation des carretets et du char-



gement des pièces sur les chariots d'alimentation, la menuiserie disposant d'un stock important, des carretts tous les 5 cm, dans les sections couramment utilisées.

Côté fabrication, le rabotage et le ponçage deux faces sont réalisés en ligne et l'usinage des pièces des chariots se réalise en temps masqué avec une autonomie de 3-4 heures avant le collage.

« L'utilisation des solutions proposées par Klaes nous a permis de réduire les temps de préparation des commandes (commande d'aluminium et commande de verre automatisées) et de bénéficier d'une gestion automatisée des feuillures à verre (usinage de la feuillure et du contreprofil) en fonction de l'épaisseur des vitrages, ajoute Emmanuel Noepfel. Elles nous ont également permis de supprimer bon nombre d'erreurs d'usinage, le cycle étant désormais entièrement automatisé et piloté par informatique ».

Pour Arnaud Rouvière, responsable commercial de Klaes-France, « les avantages du logiciel résident également dans l'amélioration de la qualité des devis (présentation, gestion des accessoires,...) mais également du calcul de prix, avec la prise en compte des temps et non plus uniquement des grilles de prix ». L'automatisation des factures



d'acompte, des factures partielles, des factures définitives qui découlent directement de l'offre et de la commande a permis une certaine codification de l'organisation de l'entreprise.

« Chaque commande doit juste être saisie avec les bons types, les bons accessoires et tous les documents qui en découlent sont gérés en automatique et sans erreur. Les pièces sortent prêtes à coller avec une excellente qualité d'usinage », poursuit Arnaud Rouvière.

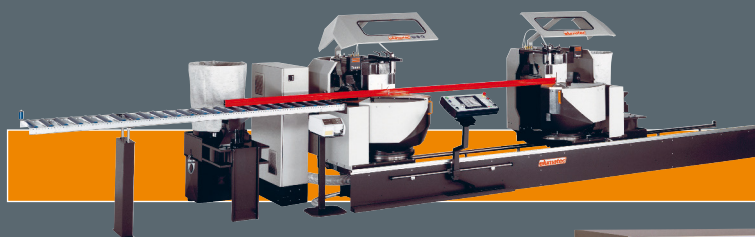
Suite à ces investissements, tant en solutions Klaes qu'en machines Weing, les résultats ne se sont pas fait attendre. « En

deux ans, se félicite Emmanuel Noepfel, nous avons connu un fort développement de l'entreprise qui a doublé son chiffre d'affaires sans aucune embauche en production. Les compétences ont été transférées à la pose et à la préparation informatique des dossiers. Nous bénéficions actuellement d'un niveau de commandes en augmentation de plus de 30 % par rapport à l'année dernière, d'un carnet de commandes de presque un an et nous avons un nouveau projet d'investissement en cours, » conclut avec optimisme le dirigeant de la menuiserie alsacienne. ■



Débit usinage rationaliser la production
Usinage des profilés métalliques

elumatec[®]



Tronçonneuse double DG 244
Coupes droites et biaisés



Centre d'usinage 3 axes SBZ 122/35
À programmation conversationnelle