

Pneumofore fête ses 90 ans de succès

Article publié dans "Glass International" - Novembre 2013

Cette année marque le 90^e anniversaire de la fondation de Pneumofore, une réussite remarquable pour une entreprise familiale qui est parvenue à conserver ses racines et ses traditions tout en étant à l'avant-garde de l'industrie des machines pneumatiques. Glass International a interviewé Daniel Hilfiker, PDG de Pneumofore et neveu de son fondateur Jakob Hilfiker, pour en savoir plus sur le passé, le présent mais aussi l'avenir de l'entreprise.

Selon le site Internet de l'entreprise, Pneumofore est un mot issu du grec qui signifie « porteur d'air ». Ce terme se réfère aussi à un type de crustacé capable de plonger et de remonter à la surface grâce à l'émission d'air. Deux descriptions tout à fait pertinentes pour une entreprise dont l'objectif est de proposer des solutions pour le vide industriel et l'air comprimé destinées à des applications du monde entier.

En 1923, sous la direction de Jakob Hilfiker, les ingénieurs suisses de Pneumofore commencent à développer le premier compresseur rotatif à un étage au monde. Aujourd'hui, les ingénieurs de cette même famille continuent de chercher des solutions capables de réduire le coût total de possession des compresseurs et des pompes.

Au cours de ses 90 années d'activité, l'entreprise a été le témoin de nombreux changements de la technologie appliquée aux machines pneumatiques. À ses débuts, la seule alternative était la technologie à piston à plusieurs étages avec un refroidissement intermédiaire. Par la suite, on assiste à l'introduction de la technologie à vis dans le secteur des machines pneumatiques. Toutefois, selon M. Hilfiker, « elle n'était pas à la hauteur des unités à piston ou rotatives à palettes en termes de fiabilité, de durabilité et d'efficacité ». Pneumofore ayant pour priorité le respect de l'environnement, elle reste fidèle à ses origines et continue de développer la technologie rotative à palettes, misant sur son optimisation.

Daniel Hilfiker décrit la taille de son entreprise comme « limitée, avec un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros, 50 salariés et un établissement de production à Turin ». Ses paroles révèlent une réelle fierté pour le fonctionnement de sa structure d'entreprise. Après tout, il est rare de trouver une entreprise où le propriétaire rencontre chaque jour la majorité de ses salariés et où l'ancienneté moyenne atteint 17 ans. Selon M. Hilfiker, la tradition technique de l'entreprise est préservée par la volonté de soutenir les nouvelles générations d'ingénieurs grâce à d'excellentes universités techniques, notamment l'école fédérale polytechnique de Zurich.

Le modèle économique

En ce qui concerne le modèle économique de l'entreprise, M. Hilfiker est très clair sur certains points: « Les profits immédiats et les marges importantes, souvent constatés dans certaines entreprises, ne reflète pas du tout la stratégie de Pneumofore. Les ingénieurs suisses sont réputés pour leurs machines fiables et la satisfaction des clients provient des installations à l'avant-garde. Il faut des années, parfois même des décennies, pour démontrer aux clients la longévité des produits Pneumofore. C'est pourquoi, les entreprises qui ne cherchent qu'à tirer le meilleur prix ne sont pas pour nous de bons interlocuteurs. Au contraire, les partenaires types de Pneumofore sont des entreprises orientées vers le long terme qui partagent nos valeurs et assument la responsabilité des générations futures avec une perspective stratégique authentique ».

Lorsqu'on lui demande quels sont les facteurs qui ont contribué au succès de l'entreprise, M. Hilfiker est tout aussi clair: « L'intégrité et le respect. L'intégrité entendue comme des données de catalogue transparentes, des dates de livraison fiables et l'honnêteté ». Et en ce qui concerne le respect? « Nous devons faire preuve de respect envers nos salariés, nos fournisseurs et nos clients ». Pense-t-il que ces valeurs sont différentes de celles des autres entreprises? « Les plans d'affaires des grandes entreprises exigent souvent des économies ou des liquidités immédiates. Les principes de Pneumofore sont inter-générationnels et chaque propriétaire a complètement adhéré à ces valeurs authentiques et intemporelles ».

Face à la question de savoir quel était le produit le plus rentable et la raison de son succès, M. Hilfiker n'hésite pas à déclarer un vainqueur: « La pompe Pneumofore UV50 avec une capacité de 3 000 m³/h, capable de servir en moyenne 20 sections DG sur des machines IS. C'est le modèle le plus populaire dans toutes ses versions. En somme, les pompes UV utilisées pour le procédé de moulage sont refroidies avec de l'air jusqu'à 55° C dans la version pour climats chauds. Cette solution permet d'éviter les problèmes des circuits de refroidissement à eau, surtout dans les zones climatiques plus chaudes. Le vide centralisé offre d'énormes avantages mais dépend du bon dimensionnement de la tuyauterie, un service fourni gratuitement par Pneumofore. Notre succès repose sur notre passion innée pour la R&D et la conception, des activités qui ne peuvent pas être évaluées en termes économiques ».

L'avenir

En ce qui concerne l'avenir, des programmes de recherche et développement sont-ils en cours? « Nous travaillons sur certains prototypes de nouvelles machines, de nouvelles idées qui demanderont une grande implication et une surveillance attentive avant de pouvoir entrer dans la gamme des produits Pneumofore ». Historiquement, les blocs cylindres rotatifs à palettes offrent jusqu'à 50 ans d'utilisation continue et sont garantis pendant 5 ans, ce qui implique des vérifications rigoureuses et approfondies. Aujourd'hui, l'entreprise se consacre à des solutions à vitesse variable, car la taille, la forme, le poids et la qualité des bouteilles varient sur la même machine IS. Lorsque la production est flexible et dynamique, Pneumofore offre une solution à long terme pour la fourniture de vide et d'air comprimé dans le procédé de moulage.

« L'idée du coût total de possession est de tout minimiser: on achète pas seulement une machine à un coût dérisoire mais, plus important encore, on génère une consommation d'énergie qui doit rester la plus faible possible avec une efficacité maximale de la machine, le tout pour un moindre coût de cycle de vie de l'investissement en soi. En raison du faible facteur d'efficacité thermodynamique des compresseurs et des pompes à vide, ces machines consomment beaucoup d'électricité car elles fonctionnent 24 h/24 et 7 j/7. Ce coût est surveillé attentivement car il représente une grande partie des dépenses du coût total de possession ».

En ce qui concerne le secteur dans son ensemble, de quels principaux changements dans l'industrie du verre avez-vous été le témoin ces 10 dernières années? « La tendance dans les années 80 et 90 était de former des conglomérats avec les verreries internationales afin de créer des groupes de portée mondiale et de considérer les activités de verrerie comme un actif financier. On a vu des installations changer de nom et de propriétaire en l'espace de quelques mois, creusant un fossé de communication entre la direction financière et la production. Les groupes multinationaux avaient atteint des dimensions considérables en termes de capacité et de chiffre d'affaires. La philosophie de gestion était influencée par des directeurs financiers qui avaient le plus grand mal à satisfaire les exigences des actionnaires ».



▲ CEO, Daniel Hilfiker

« Les profits immédiats ne reflète pas la stratégie de Pneumofore. »



Qu'en est-il de Pneumofore? « Quand on parle de production, les décisions sont prises sur la base de la fiabilité et de l'efficacité. Ce sont les véritables principes et la philosophie de Pneumofore. Lorsque je dois prendre des décisions qui influenceront les prochaines décennies, je me tourne vers les experts et je préfère investir plus aujourd'hui pour dépenser bien moins demain ».

La Chine

Pour finir, la question de la Chine. Quel genre de défi représentent les fabricants des pays émergents comme la Chine? « L'économie mondiale est un véritable champ de bataille pour les entrepreneurs modernes. Malheureusement, les normes sont différentes en Europe, aux États-Unis ou en Chine, et les droits fondamentaux comme la propriété intellectuelle ne sont pas régis de la même façon. Par conséquent, les inventions les plus récentes ne sont pas brevetées car elles deviendraient publiques et donc accessibles à tous au bout de 20 ans. Les machines IS chinoises rencontrées en Afrique du Nord ne respectaient pas les normes des machines IS de production européenne. Encore une fois, les bas prix d'achat cachent souvent de fâcheuses surprises qui se révèlent coûteuses ».

Face à l'arrivée des produits étrangers, Daniel Hilfiker est convaincu que Pneumofore remportera l'épreuve du temps: « Pneumofore investit constamment dans la recherche et le développement afin que ses concurrents aient le plus grand mal à copier nos produits. Avec un four d'une durée de vie de plus de 12 ans, où le coût d'investissement initial doit être amorti dans les huit ans, toutes les machines de production concernées peuvent être analysées avec précision dans leur moindre caractéristique. Lorsque le four est reconstruit pour la deuxième fois, que toutes les machines doivent être remplacées mais que les pompes et les compresseurs Pneumofore continuent de fonctionner, là on ne peut plus nier les faits ».



Pompe à vide rotative à palette mod. UV50

Pneumofore, Rivoli, Italie
www.pneumofore.com

Traduction de l'anglais par Studio Melchior, Turin, Italie