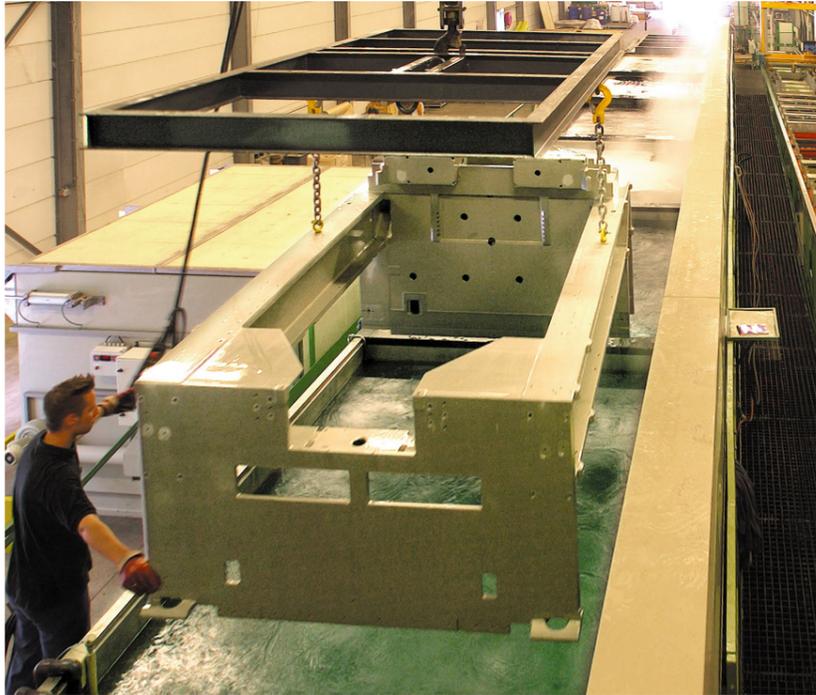


Avec Kanigen : C'est Nickel !



Monsieur Mark Decker nous livre la recette du succès du groupe lequel s'est hissé dans le top 5 des professionnels du traitement de surface...

Kanigen France : agir au plus près de ses clients

Avec ses plus de quatre millions d'euros d'investissements, Kanigen France installée dans la vallée de l'Arve s'est dotée d'atouts considérables pour faire face à la demande des industriels du secteur, notamment les décolleteurs. Le choix du nickel chimique semble être parfois méconnu des professionnels alors qu'il s'agit d'une solution tout à fait intéressante. Le nickel chimique a de grandes propriétés, il apporte de la dureté et de l'anticorrosion avec une particularité : le respect de la géométrie de la pièce.

"En effet, aucun autre traitement de surface ne permet de respecter cette géométrie. De fait, nous confie monsieur Decker, nous sommes en mesure de travailler des pièces à géométrie compliquée et nous garantissons à plus ou moins 5 pour cent l'épaisseur de la couche. Nous pouvons déposer du nickel chimique standard avec un haut pourcentage de phosphore comme nous pouvons déposer du bas phosphore. En moyenne, Kanigen dépose environ 9 à 12 % de phosphore ce qui répond aux besoins de nos clients."

Kanigen, groupe belge spécialisé dans le traitement de surface, a construit sa renommée depuis 1960, grâce à son expertise dans le domaine du traitement de surface par nickel chimique.

Ils sont très peu nombreux à utiliser cette technique de traitement de surface qui, bien que tombée dans le domaine public, nécessite un savoir-faire hors pair.

L'hyper-résistance des pièces traitées : l'enjeu du traitement au nickel chimique

La résistance à la corrosion, la résistance mécanique ainsi que la résistance à l'usure sont rendues possibles grâce aux réactions chimiques induites par les ions du nickel au contact du phosphore. Ces réactions varient en fonction de la teneur de phosphore, laquelle est décidée selon le type de traitement escompté. Ainsi, le dosage du phosphore peut-il être plus ou moins important et aller d'un dosage compris entre 1 et



Kanigen s'est lancée dans un programme de formation gratuit de ses clients pour pouvoir les accompagner dans leurs projets. "La formation est destinée à sensibiliser les bureaux d'engineering à ce qui est réalisable pour assurer la qualité du traitement. Quand les pièces sont nickelées, elles ne doivent présenter aucune impureté et offrir un résultat impeccable. Selon la conception de la pièce, ce résultat pourra être atteint avec plus ou moins de facilité et sans perte. Le fait d'être partenaire de la conception de la pièce optimise le rendu du traitement de surface. C'est vraiment le message que nous souhaitons faire passer à nos clients et futurs clients. Nous sommes là pour les écouter, les guider, les accompagner afin de choisir la meilleure solution, le meilleur dosage, celui qui corresponde au mieux à l'efficacité du traitement.

3 % (dosage bas en phosphore) en passant par un dosage moyen standard de l'ordre de 9 % jusqu'à une dose élevée de phosphore comprise entre 10 à 12 %. Chaque client a un besoin spécifique face aux contraintes auxquelles sont exposées ses pièces. Kanigen - dont la maîtrise et l'expertise sont reconnues par des grands noms du secteur industriel, tels BMW - se positionne en qualité de conseil auprès de ses clients. Tant et si bien que certains d'entre eux n'hésitent pas à intégrer Kanigen dans la phase de conception de la pièce pour en optimiser le traitement de surface.

L'excellence sinon rien

Les secteurs adressés par le groupe sont variés et le secteur de l'automobile, quant à lui, requiert l'excellence. C'est précisément ce qu'offre Kanigen grâce à un savoir-faire qui s'est développé au cours des décennies d'exercice du groupe et qui, par ailleurs, est quasiment unique.

Face à l'absence de généralisation du traitement de surface au nickel, encore trop réservé à des connaisseurs,

Nous recherchons toujours la solution technique et économique à long terme et l'intérêt du client avant tout." Une démarche qualité reconnue par la certification iso 9001 version 2000. Bien entendu la traçabilité reste au cœur de l'action qualitative de Kanigen, avec l'enregistrement de chaque opération depuis l'entrée de la pièce chez Kanigen pour traitement jusqu'à sa réexpédition chez l'industriel donneur d'ordre.



“Ce sont les hommes qui font les belles histoires” (Mark Decker)

L'histoire de Kanigen France s'écrit et se joue depuis 2007, date à laquelle le groupe décide de se rapprocher de sa clientèle française en s'installant en Haute-Savoie, berceau du décolletage.

Une entreprise avec laquelle vous aurez plaisir à échanger au cours des divers salons auxquels elle participe tels le Salon Industrie à Paris, le Salon Lyon Industrie, ou encore Simodec, Sepem de Douai et le Midest notamment...

Une entreprise à découvrir à l'adresse suivante : www.kanigen.fr

FICHE SIGNALÉTIQUE • KANIGEN GROUP



ACTIVITÉ PRINCIPALE : Traitement de surface • Nickelage chimique.

COORDONNÉES : Adresse : Wolfsbergstraat, 57 • CP : 3600 • Ville : Genk • Pays : BELGIQUE
Tél. : +32 89 38 01 26 • Fax : +32 89 38 04 32

SITE INTERNET : www.kanigen.be • **E-MAIL :** kanigen@kanigen.be

CONTACTS : PDG: M. Jean-Marie della Faille • Responsable Technico-Commercial: M. Mark Decker

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES : C.A. : 5 M€ • Nombre de salariés : 30 • Export : 70 % • Code NAF : 2561Z

ACTIVITÉS : Nickelage chimique, ses variantes et ses traitements thermiques d'application : Nickel chimique Kanigen® • Nickel chimique amagnétique (haut phosphore) • Nickel chimique bas

phosphore • Nickel chimique dur • Nickel chimique au PTFE • Nickel chimique noir (mat ou brillant) • Nickel chimique de diffusion.

Spécialisé dans le traitement de surface chimique de pièces techniques, Kanigen Group propose différents types de revêtements de nickel chimique selon le procédé Kanigen®. Ce procédé apporte aux pièces traitées de nouvelles propriétés mécaniques et chimiques particulièrement intéressantes.

Au-delà de son expertise technique, Kanigen Group se présente avant tout comme un partenaire dont l'ambition est de fournir des solutions globales et compétitives aux équipementiers et leurs fournisseurs, issus des marchés les plus divers comme l'industrie, les semi-conducteurs ou l'automobile. Avec près de 50 années d'expérience, le groupe a développé un ensemble de services spécifiques particulièrement appréciés. L'entreprise a également perfectionné une série de formations destinées aux équipes de développements de ses clients.

Kanigen Group est une entreprise résolument innovante qui modernise sans cesse ces outils de production en vue d'atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés. Elle dispose de deux sites de production lui permettant ainsi d'assurer en toutes circonstances la sécurité des flux logistiques. Mais la force de Kanigen Group, c'est d'abord une équipe expérimentée composée de techniciens compétents et de technico-commerciaux multilingues, à votre écoute et prête à répondre aux défis les plus exigeants !

CAPACITÉS DE PRODUCTION : • Prototypes, petites, moyennes et grandes séries (2 lignes automatiques en Belgique + 1 ligne automatique en France - Bonneville) • Petites pièces et pièces de très grandes dimensions (3100 x 2200 x 2000 mm et D800 x 3800 mm).

MARCHÉS CLIENTS : Automobile • Semi-conducteur • composants électromécaniques • Gaz et pétrole • hydraulique • Textile • Compresseurs et pneumatique • Pharmaceutique et alimentaire • Défense...

PAYS OU ZONES D'EXPORTATION • Europe : Pays-Bas • Allemagne • France • Italie • Luxembourg.

UNITÉS DE PRODUCTION À L'ÉTRANGER : Kanigen France à 74130 Bonneville - France.