

Cas client



COVEA : Le choix de la qualité des solutions et du professionnalisme des équipes Kern

Brève description

Client

COVEA



Secteur

Groupe d'assurance mutualiste

Pays

France

Période de mise en œuvre

Été 2022

Produit / solution

2 Kern 1600

Avantages techniques

- Ergonomique et peu bruyante
- Traitement automatique de tous les formats d'enveloppe
- Traitement de tous les codes (OMR, OCR, ...)

Autre avantage

- Fabrication européenne
Conforme aux politiques RSE

Description de l'entreprise

Le groupe mutualiste Covéa est un leader européen de l'assurance et de la réassurance. Covéa est un acteur financier solide et dynamique, premier assureur de biens et responsabilité en France à travers ses trois marques MAAF, MMA, GMF et 10^{ème} réassureur mondial avec la marque PartnerRe. Le site éditique de Saran traite par an 12,8 millions de plis et édite 36 millions de pages

Situation / défi

- Situation : À la suite de l'arrêt d'un contrat de maintenance sur une de nos machines et du fait de l'hétérogénéité de notre parc (trois fournisseurs différents) nous avons choisi fin 2021 de lancer un appel d'offres pour harmoniser notre parc.
- Défis :
Trouver une solution de mise sous pli agile capable notamment de traiter des flux aussi bien avec du code OMR, que du code OCR.
Investir dans une solution qui soit ergonomique et automatisée pour traiter tous les types d'enveloppes rapidement.
Nous recherchions aussi une qualité de services élevée.

Solution / bilan

- Solution : Choix de deux machines Kern 1600 car elles répondaient mieux à nos besoins que les solutions concurrentes pour traiter les nombreux petits lots ; elles sont plus ergonomiques et moins bruyantes. L'offre de services correspondait de plus exactement à nos besoins.
- En plus du choix de la technologie suisse il nous a semblé important d'un point de vue RSE, d'investir dans une solution fabriquée en Europe, par une entreprise familiale.
- Bilan : Aujourd'hui nous avons atteint nos objectifs en termes de souplesse et de cadence de production. Les opérateurs ont très facilement et rapidement pris en main les machines. Les réglages automatiques ont changé leur vie ! Les flux MMA sont composés de nombreux petits lots qui maintenant sont traités simplement et rapidement. Nous sommes très satisfaits de notre choix.

Cas client

Futur

- En matière de stratégie aujourd'hui c'est l'efficience qui prime ; nous mettons donc toujours l'accent sur la massification postale. En perspective, nous avons comme objectif d'adapter nos chaînes de traitement pour pouvoir déposer en CI Premium.
- Autre objectif : maintenir le volume de plis traité en interne. On annonce en 2024 la disparition de la carte verte, ce document envoyé à tous les clients au moins une fois par an obligatoirement. On anticipe aussi, et cela justifie aussi notre choix de machines plus agiles car nous savons que la tendance est de plus en plus aux petits lots, à « l'épicerie » et de moins en moins aux gros flux continus comme on a pu connaître par le passé.

Coopération

- Que ce soit côté SAV ainsi que toute l'équipe régionale les relations sont excellentes. Nous avons une confiance totale. L'équipe support, a été présente surtout au démarrage puis à la formation : coup de chapeau pour eux aussi pour le travail accompli ! Tout, du démontage à l'installation, a été très bien organisé.
 - Le mot de la fin ?
Nous nous félicitons tous les jours de notre choix : tant en matière de solutions de mise sous pli que de fournisseur. Qualité des solutions et professionnalisme du personnel font de Kern pour nous un véritable partenaire.
-