



Menuiserie. Des industriels concurrents font alliance pour s'attaquer au marché africain

• **MENUISERIE.** Six industriels de la région vont prospecter ensemble le marché africain. Portée par l'association Menuiserie Avenir (30 sociétés membres), l'initiative pourrait être dupliquée pour attaquer l'Europe de l'Est.

Petite révolution sur le marché de la menuiserie industrielle. Les fabricants de fenêtres ont vu leur marché se mondialiser à vitesse grand V. En quelques années, l'arrivée d'acteurs étrangers dans l'Hexagone, notamment celle des Polonais, couplée à une baisse du marché de la construction, les a poussés à sortir de leurs frontières pour trouver de nouveaux débouchés. Traduction dans les faits : six industriels régionaux prospectent aujourd'hui ensemble le Maghreb et l'Afrique noire.

Algérie, Maroc, Sénégal...

Mi-mars, une première mission commerciale au Maroc a réuni Minco à Aigrefeuille-sur-Maine (44), les entreprises du Choletais Batistyl, Comec, et Vendôme, ainsi que les Vendéens Elva et le groupe Huet. Algérie, Sénégal et Côte d'Ivoire figurent également dans le viseur. Munis d'un catalogue commun, leurs représentants tentent de séduire les donneurs d'ordres positionnés sur l'hôtellerie de luxe, les établissements recevant du public (hôpitaux, écoles...) ou l'habitat collectif haut de gamme. Sur ce catalogue, on trouve une vingtaine de produits : des fenê-

tres en bois, aluminium, acier, PVC ou mixtes, des portes, des façades... Le tout, sous l'étiquette «Menuiserie et Avenir», du nom de l'association qui a porté ce projet d'export. Au total, cette dernière réunit 30 des 60 industriels régionaux du secteur. Les logos des fabricants n'apparaissent qu'à la fin des documents commerciaux. « On a choisi des zones où le business est facilité par la langue et où les réglementations sont influencées par ce qui se fait en France », explique Denis Gouy, directeur général du groupe Huet (930 salariés, 120 M€ de CA sur son activité menuiserie). Pour percer, le président de Menuiserie Avenir mise notamment sur « la qualité, en partie liée aux exigences normatives françaises, en termes d'acoustique, de protection contre le feu... »

Marque commune envisagée

Prochaine étape : afficher une présence sur des salons du bâtiment en Afrique, par exemple, en mutualisant au passage les coûts. La suite ? Plusieurs pistes s'ouvrent aux industriels. « Il ne s'agit pas juste d'un tremplin. On va travailler sur la durée. Pourquoi ne pas créer par la suite une marque commune pour l'internatio-



De gauche à droite : Denis Gouy, dg groupe Huet (Challans), Pascal Métayer, directeur produits chez Batistyl (Maulévrier), le conseil régional Christophe Clergeau, et Thierry Desfossés, dg de Minco (Aigrefeuille-sur-Maine).

nal ? », réfléchit Thierry Desfossés, directeur général de Minco (215 salariés, 42 M€ de CA), filiale du groupe Bouvet. D'autres groupements pourraient voir le jour au sein de Menuiserie Avenir, notamment pour attaquer « le Benelux et l'Europe de l'Est ». « Mieux vaut être plusieurs sur ces destinations, ne serait-ce que pour réussir à comprendre et lister les contraintes réglementaires, car c'est l'une des choses

les plus compliquées à réaliser ! poursuit Thierry Desfossés. Chacun demandera ses propres certifications mais ce travail de recherche en amont peut se faire en commun. » Hormis, le groupe Huet, qui exporte déjà ses portes d'intérieur en Afrique et au Moyen Orient - l'international pèse 10% de son chiffre d'affaires - la plupart des industriels régionaux restent 100% hexagonaux. Même si certains réussis-

sent parfois « des coups ». Dans le même temps, l'Hexagone voit affluer de nouveaux concurrents étrangers, principalement sur la fenêtre, avec les Polonais. « Au global, la part des importations de menuiseries étrangères est passée de 7%, il y a quelques années à 13% aujourd'hui, chiffre Denis Gouy. Ça nous a désarçonnés ». Ajoutez à cela, la baisse de la construction et le gâteau français se réduit encore davan-

tage. « Le nombre de fenêtres posées en France a chuté de 12 millions d'unités en 2010-2011 à environ 9 millions en 2014 », évalue Françoise Clair, déléguée générale de Menuiserie Avenir. Pour contrer cela, le Vendéen Liébot a racheté des usines en Pologne afin d'exporter en Europe centrale, d'autres ont donc opté pour chasser en meute.

« Gentlemen's agreement »

Si la logique paraît simple, collaborer ensemble nécessite toutefois de lever un certain nombre de verrous. D'autant que la mission réunit des concurrents directs. « Chacun a dû se résigner à ne pas mettre dans le catalogue certaines typologies de produits au profit d'un confrère. Et vice-versa, explique Pascal Métayer, directeur du développement produit chez Batistyl (320 salariés, 46 M€ de CA). Par exemple, Batistyl ne s'est pas positionné sur les produits PVC, au profit d'Elva ». Après concertation, un compromis a pu être trouvé. Tout comme sur la gestion des commandes : l'entreprise qui a le plus gros lot supervise le contrat. Un code de bonne conduite ou « gentlemen's agreement » résume le fonctionnement du groupe. La clef de voûte de l'édifice, comme l'explique Pascal Métayer : « ça nous a forcé à clarifier notre démarche, à tout mettre sur la table, plutôt que de laisser des zones de non-dit, pouvant conduire à des désaccords par la suite ».

Florent Godard

MENUISERIE Avenir
02 41 49 10 28
menuiserie-avenir.com