

Interview exclusive de Jean-Luc Nouveau, PDG du groupe

Croissance externe, investissements et nominations pour le groupe Estémi

Il y a quelques semaines, Jean-Luc Nouveau, PDG du groupe Estémi annonçait dans nos colonnes (lire Verre & Protections n°139, page 28), une série d'investissements qu'il comptait mener pour le groupe et notamment dans sa filiale Ouvêo (1,5 million d'euros dans une nouvelle ligne PVC et deux millions d'euros dans deux nouveaux centres d'usinage PVC et alu suite à l'acquisition en 2022 d'un bâtiment de 2 000 m² pour le stockage alu et l'implantation d'une petite unité de laquage).

Après cette annonce, l'actualité du groupe girondin s'est enrichie avec de nouvelles annonces, notamment de croissance externe et de nominations.

Autant d'occasions d'interroger Jean-Luc Nouveau, à la tête du groupe depuis 2007, sur sa stratégie et sa vision du marché.

Intégration du fabricant de menuiseries mâconnaise Béoplast

Le 6 juillet dernier, le groupe a fait l'acquisition du fabricant français de menuiseries Béoplast, implanté à Mâcon (71). Spécialiste des menuiseries sur-mesure aluminium et PVC sur les régions Bourgogne-Franche Comté/ Auvergne-Rhône Alpes /Région Sud Paca pour les professionnels du bâtiment, Béoplast est désormais devenu "Ouvéo Rhône-Alpes".



Béoplast devient le sixième site de fabrication et production d'Estémi et permet ainsi à Ouvêo de couvrir l'ensemble du territoire français avec une production multiproduits et multi-matériaux sur quatre sites désormais plus équitablement répartis dans l'Hexagone. Béoplast emploie 42 salariés qui génèrent un chiffre d'affaires de 8,2 millions d'euros et une production en 2022 de près de 25 000 menuiseries sur son site de Mâcon.



David Petrović



Philippe Novak

David Petrović nommé directeur général du groupe et Philippe Novak directeur général d'Ouvéo Aquitaine

David Petrovic, ancien directeur général d'Ouvéo Aquitaine, a été nommé directeur général du groupe Estémi. Cette création de poste stratégique a pour objectif de structurer pleinement le groupe notamment en répondant aux besoins de ses six sites de production. Directeur général d'Ouvéo Aquitaine de 2019 à juillet 2023, David Petrovic s'appuie sur une solide expérience de 23 ans de direction chez les industriels de la menuiserie (Millet, Atlantem, Poitou Menuiseries) et d'intégrateur de solution pour la menuiserie (La Croisée DS).

David Petrovic est remplacé depuis le 17 juillet par Philippe Novak au poste de directeur général du site Ouvêo Aquitaine.

Avec 25 années d'expérience au sein du pôle industriel de Saint-Gobain, Philippe Novak a évolué à différents postes jusqu'à la direction de sites français du groupe Lapeyre. Depuis 2004, il se spécialise dans le secteur de la menuiserie industrielle. Directeur chez Préfal depuis deux ans, Philippe Novak fait le choix de rejoindre le groupe Estémi « pour sa synergie et sa force de développement ». ■

INTERVIEW

JEAN-LUC NOUVEAU,
PDG DU GROUPE ESTÉMI

« *Notre choix d'un circuit 360° est de mise pour les six sites de production du groupe* »

Vous avez massivement investi sur votre site de Saint-Médard-de-Guizières, pourriez-vous nous détailler ces investissements ?

« Pour rappel, Saint-Médard-de-Guizières – le site de production d'Ouvé Aquitaine, est également le siège social du groupe Estémi, berceau de l'entreprise créée en 1988. Nous avons réalisé un investissement massif de 3,5 millions d'euros pour permettre à Ouvéo Aquitaine de répondre aux objectifs de production que le site s'est fixé à moyen terme pour répondre à une forte demande de menuiseries aluminium et PVC sur la région Nouvelle-Aquitaine.

Ce site historique intègre désormais un nouveau bâtiment de 2 000 m², portant la surface à 12 000 m² de production. Également, 1,5 million d'euros ont été investis pour intégrer une nouvelle ligne PVC, deux lignes de soudage et ébavurage (KMW), un aménagement automatique des cadres (Transitic), une ficheuse (DGM), et une table de ferrage (Urban). Deux nouveaux centres d'usinage viendront également enrichir le site – un usinage PVC en novembre 2023, un second aluminium en janvier 2024 pour un investissement de deux millions d'euros ».

À quelle stratégie industrielle répondent ces investissements ?

« Ces investissements de renouvellement ou d'achat de nouveaux matériels ainsi que l'augmentation capacitaire de production répondent à la stratégie du groupe et au déploiement de sa feuille de route, tracés depuis fin 2021 dans une optique industrielle d'amélioration de la performance ».

Répondent-ils aux mêmes enjeux sur chacun des sites d'Ouvé ?

« Oui. De façon générale, notre objectif est d'intégrer au sein de nos six usines les toutes dernières technologies pour répondre aux évolutions de nos produits issues de nos équipes R&D, aux besoins évolutifs de nos clients poseurs, à l'usage du client final et plus globalement aux évolutions réglementaires régulières du marché ».

En dehors d'Ouvé, quels sont les autres investissements que vous avez réalisés dans vos autres entités Provelis et Loubat ?



« Les investissements réalisés pour Provelis et Loubat Fermetures ont porté sur les unités de laquage pour chaque site. Pour Provelis, 800 000 euros ont été investis au total, intégrant le renouvellement de machine d'assemblage de tabliers plus performante (Acra) et une nouvelle plieuse coupeuse automatique. S'agissant de Loubat Fermetures, toujours en complément des unités de laquage, un nouveau centre d'usine à cinq axes a été intégré et un agrandissement des bâtiments à hauteur de 1 400 m² a été réalisé pour un investissement de 2,4 millions d'euros. L'objectif pour Provelis et Loubat étant de proposer de meilleurs délais en hors standard et d'améliorer ainsi la satisfaction de nos clients ».

Concernant Loubat, quel bilan tirez-vous deux ans après ce rachat qui a eu lieu fin 2021 ?

« Depuis fin 2021, Loubat enrichit l'offre du groupe Estémi grâce à son savoir-faire et son expertise nationale reconnue en fermetures sur-mesure, performantes, durables et de fabrication française. L'opération d'intégration de cette belle entreprise au groupe Estémi, nous a permis d'enrichir notre offre produit, d'équilibrer les activités menuiseries/fermetures au sein du groupe, le tout en continuant de mailler le territoire national ».

De la fabrication à la livraison, vous fonctionnez dans un circuit "100 % Ouvéo". Pourquoi ce choix ? Quels sont, selon vous, les avantages de cette autonomie ?

« Nous intégrons en effet une maîtrise complète du cycle de vie de nos produits (conception/production) pour Ouvéo et l'ensemble des marques du groupe. Cette démarche est rendue possible grâce à la proximité locale et à la connaissance pointue que nos



équipes entretiennent chaque jour avec nos clients. C'est notre cœur de métier, notre histoire et notre levier de développement depuis 1948 ».

Provelis et Loubat fonctionnent-elles aussi de cette manière autonome, comme Ouvêo ?

Notre choix d'organisation maîtrisée pour un circuit 360° — de la production à la livraison — est bien sûr de mise pour les six sites de production du groupe Estémi. Cette démarche favorise la vision globale des six directeurs sur l'ensemble du process, de la conception à la livraison, grâce à notre service intégré avec nos propres flottes de camions et de chauffeurs-livreurs ».

Lors de notre rencontre, en juin dernier, vous indiquiez étudier régulièrement des dossiers de rachats. L'un a, depuis, retenu votre attention : Béoplast. Qu'est-ce qui vous a séduit dans cette entreprise ?

« Tout d'abord, sur son territoire, Béoplast est un expert métier reconnu auprès de la profession et de ses clients dans la conception et fabrication de menuiseries sur mesure aluminium et PVC. La situation géographique de son site de production dans le 71 à Mâcon et sa couverture commerciale sur les régions Bourgogne-Franche-Comté/ Auvergne-Rhône-Alpes nous permet désormais de couvrir de façon équilibrée 100 % du territoire national. Un rachat qui s'inscrit dans la stratégie originelle d'Ouvéo ».

Quels investissements allez-vous réaliser chez Béoplast ?

« Dans la même logique et dans la continuité de notre démarche pour les cinq autres sites du groupe Estémi, nous allons moderniser le site Béoplast désormais devenu Ouvêo Rhône-Alpes dont la capacité de production est d'ores et déjà de 25 000 menuiseries par an ».

Que va apporter au groupe cette opération de croissance externe ?

« En juillet, Béoplast est devenu le sixième site de fabrication et production du groupe. Grâce à son expertise, Béoplast enrichit notre offre de menuiseries sur-mesure performantes, durables et de fabrication française. Cette nouvelle intégration permet à Ouvêo de couvrir l'ensemble du territoire français, avec une production multiproduits et multimatériaux sur quatre sites équitablement répartis, d'opérer un équilibre des charges par site, le tout en assurant une forte proximité clients »

Quels sont les points de massification, d'économie d'échelle, de complémentarité existante entre tous ces sites et qui pourraient profiter au groupe Estémi ?

« Notre couverture du territoire national s'appuie sur nos six sites de production. Chaque site amène son histoire et son savoir-faire métier. Cette mutualisation unique d'expertises portées à tous les niveaux par les équipes, femmes et hommes, et pour chaque site de production nous permet de regrouper des savoir-faire exceptionnels qui bénéficient à l'ensemble du groupe ».

Béoplast, qui est devenu Ouvêo Rhône-Alpes vous permet donc de vous implanter sur les marchés de Bourgogne-Franche-Comté/ Auvergne-Rhône-Alpes/Région Sud Paca. Quelles sont les régions qui sont désormais prioritaires pour vous dans vos futurs projets de croissance externe ?

« À ce jour, Ouvêo qui représente l'offre menuiseries du groupe Estémi est bouclée. Nous restons toujours à l'écoute d'opportunités pour des produits complémentaires ».

Vous pilotez le groupe depuis 2007. Vous avez nommé David Petrovic directeur général d'Estémi. Pourquoi cette nomination ? Préparez-vous de manière très anticipée votre future succession ?

« La nomination de David Petrovic au poste de directeur général d'Estémi a pour objectif d'accompagner la forte dynamique de développement et de structurer pleinement le groupe, notamment en répondant aux besoins de ses six sites de production. Pour un groupe qui réalise un chiffre d'affaires de plus de 100 millions d'euros, cette création de poste stratégique était nécessaire. S'agissant d'un départ, le sujet viendra en temps et en heure ».

Ce "pilote" repose sur vos épaules de PDG. Quelles sont les principales règles qui vous ont permis de "construire" un groupe de menuiserie avec les six sites de production que vous évoquez ? Quels sont les principes que vous vous êtes imposés pour réussir à réaliser un chiffre d'affaires de près de 110 millions d'euros ?

« Notre force est notre ADN, depuis l'origine composé de différents ingrédients : un ancrage territorial fort et de proximité, une expertise métier pointue sans jamais sortir de notre domaine de compétence, un savoir-faire et une production 100 % française. Éga-



lement, notre positionnement assumé de couvertures de secteurs limités par nos technico-commerciaux, nous permettant d'assurer un bon accompagnement de nos clients. Ces différents principes nous permettent également de maîtriser, respecter et contrôler nos marqueurs d'empreinte carbone ».

Une interview ne se clôt désormais plus sans une question sur la conjoncture ! Quelle est donc votre vision du marché actuel et, plus important, quelles tendances entrevoyez-vous pour les mois à venir ?

« Même si 2023 restera marquée comme une année compliquée, elle demeure malgré tout correcte. D'ailleurs, nous restons partants et prêts à signer pour une année 2024 à l'identique ». ■

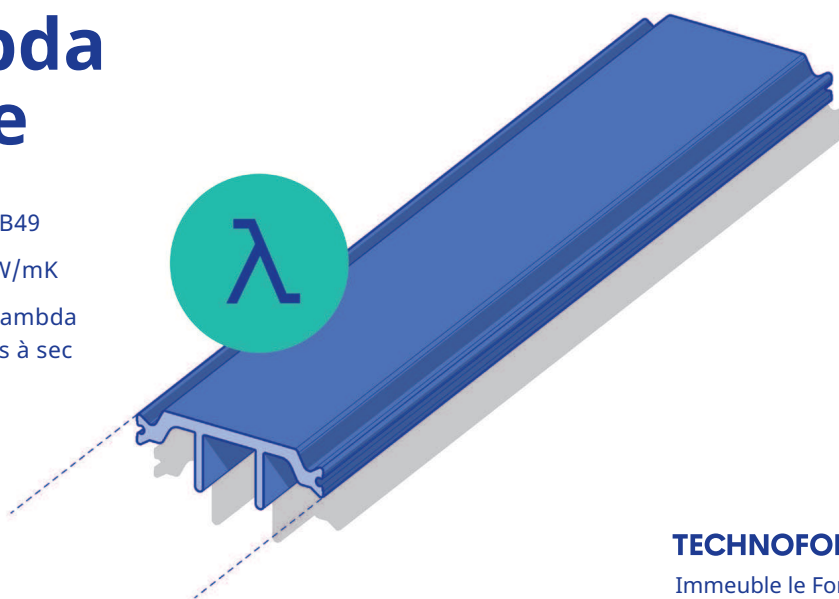
Propos recueillis par Frédéric Taddei

Low Lambda Polyamide

Avis favorable CSTB - Comité QB49

Conductivité thermique : 0,21 W/mK

Fiche technique matière Low Lambda PA 66 GF25, résistant aux chocs à sec sur demande



Solutions d'isolation pour fenêtres, portes et façades

TECHNOFORM

TECHNOFORM

Immeuble le Forum
33 rue Maurice Flandin
69003 Lyon
contact.is.fr@technoform.com