

Quel gammiste ? pour préparer 2010 ?

Dans quelques jours (le 13 juillet 2008), Gealan SARL fêtera ses trois années d'existence. Cet anniversaire est l'occasion de proposer une réflexion. Cette analyse est le fruit des multiples rencontres et discussions d'une équipe (16 personnes aujourd'hui) qui place l'empathie en vertu cardinale. C'est donc logiquement sous l'angle du fabricant de menuiseries que je souhaite placer ma réflexion.

Devant les grands enjeux qu'a commencé d'affronter le fabricant de fenêtres PVC, le choix des deux ou trois fournisseurs stratégiques (profilés, verre, quincaillerie) n'est plus important: il est vital.

Les évolutions normatives, économiques et financières de ce marché, accrues par des pressions technico-marketing d'acteurs (dont certains gammistes majeurs!), plus préoccupés de leurs résultats financiers immédiats obtenus par la rationalisation industrielle que par la volonté de partager une vision de développement à moyen terme, ont de quoi rendre anxieux le plus détendu des fabricants! Et pourtant... Si l'on considère calmement tous ces paramètres et qu'on les associe aux potentialités de ce marché, les possibilités sont énormes quels que soient les accidents de courbe sur le parcours (comme le ralentissement du neuf actuellement).

Quelle place tient le gammiste face à l'avenir?

Le fabricant qui recherche la pérennité et le développement de son entreprise, peut, je crois en trois questions, cerner le sujet:

Ai-je choisi moi-même la gamme de profilés à partir de laquelle mon catalogue de fenêtres est bâti, ou ai-je assuré la promotion de la fenêtre du gammiste? L'identité d'entreprise assure les trois-quarts du chiffre d'affaires d'un fabricant. Cette identité est le fruit de son histoire, de ses choix, de son équipe et l'impact

en est d'autant plus fort qu'il exerce son activité localement ou régionalement. Le fabricant doit se battre pour conserver son rôle premier et ne pas devenir le sous-traitant d'un industriel qui lui impose ses choix et ses concepts, parfois venus du nord de l'Europe, sans volonté de comprendre les besoins locaux (se voir imposer le 70 mm quand on a comme core-business la rénovation sur cadre existant chez le particulier? À l'inverse, ne pas disposer de gamme 70 mm quand le marché local l'exige?).

Quel est le degré de compétence technique, normative et technologique de mon gammiste et dans quelle mesure puis-je en bénéficier?

Le fabricant est-il assisté comme par une maman, au débit de sa propre compréhension des sujets sensibles? Est-il au contraire abandonné de son gammiste au risque de prendre du retard sur ses concurrents? Ou le gammiste favorise-t-il par son appui la prise en compte des évolutions en intégrant les demandes particulières dans un raisonnement général?

Le gammiste est un expert qui met ses compétences au service des besoins spécifiques d'un assembleur, qui est également un expert: de sa clientèle! Il y a donc sur chaque thème, matière à co-développement à travers une discussion permanente et transparente.

L'exemple de la couleur est frappant: les marchés du tertiaire, du petit collectif, du particulier appellent des menuiseries PVC en couleur, à forte durabilité. Nous sommes en France loin derrière l'Italie ou la Belgique dans ce créneau. C'est pourtant la voie royale de la rénovation de l'image esthétique du PVC, de la différenciation locale par des couleurs adaptées pour résister aux concurrences à bas prix. Pour répondre à ce besoin, le gammiste doit renoncer au schéma traditionnel de l'industriel massif et nombreliste pour adapter sa gamme et sa



Emmanuel Chevasson
Directeur Général
de Gealan France

manière de la piloter, à ses clients et à leur lieu d'exercice.

Dois-je ajouter à mon activité de fabricant de menuiseries, celle de logisticien amont pour me garantir des ruptures de production?

Il n'est pas question là des produits 20/80, bien sûr mais de tous les autres dont les quantités utilisées sont moindres mais qui interviennent dans des menuiseries à forte valeur ajoutée (la couleur par co-extrusion de verre acrylique ou filmée par exemple). Le programme du gammiste dans lequel s'inscrit le fabricant doit être accompagné du maximum de réactivité logistique pour que ce dernier reste maître de ses plannings de production, en fonction de la demande et non pas de l'offre! Le gammiste de 2010 est un sous-traitant proactif du second-œuvre du bâtiment, en pointe et en veille technologique. La profession doit aujourd'hui se remettre en question: il est temps de sortir des schémas vieillots de rapports stériles fournisseurs/clients pour mettre en place de véritables relations de co-développement, où chacun des partenaires est à l'écoute de l'autre pour saisir les formidables opportunités qui s'ouvrent ces prochaines années dans le marché de la menuiserie PVC. ■