



# NOVOFORM

## STRATÉGIE ET AMBITIONS DU NOUVEAU PDG

Porte sectionnelle ISO 45 modèle Radian, assortie à porte d'entrée Bel'M. © Novoform

Michel Akoum est Président directeur général de Novoform France depuis juin 2012. Il a succédé à Jean Cesbron, parti à la retraite. Sa mission, redresser la barre d'une entreprise qui voyait fondre ses résultats depuis la crise. Après diagnostic et restructuration (PSE touchant 40 personnes, dont 12 licenciements secs), l'entreprise a amélioré en 2013 son résultat de 3 M€, à défaut d'augmenter son CA (-7 %). Le P.-dg résume ses ambitions, sa philosophie et ses objectifs.

Réalisé par Sophie Dumoulin

**Ce diplômé** de l'École des Travaux Publics de Paris est passé par Dorma et Petitjean (éclairage public) avant de rejoindre Novoform. La société allemande est détenue depuis 2003 par le groupe japonais Sanwa Holdings Corporation, leader de la porte de garage et des portes industrielles aux USA et au Japon, n°2 de la fermeture après Assa Abloy : 9 000 personnes, CA 2013, 2,2 milliards d'€ pour cet « actionnaire solide qui cultive la sagesse, vision à long terme et valorisation de ses usines ». Novoform se présente en acteur majeur des fermetures métalliques de l'habitat et l'industrie en Europe : CA 350 M €, 13 usines et 2000 personnes, dont 75 M€ en France en 2013,

avec 500 personnes et 3 sites de production certifiés ISO 9001, version 2008, Vaux-Le-Pénil (77), Bavilliers (90) et Machecoul (44), qui abrite aussi le siège social.

### Horizon 2020

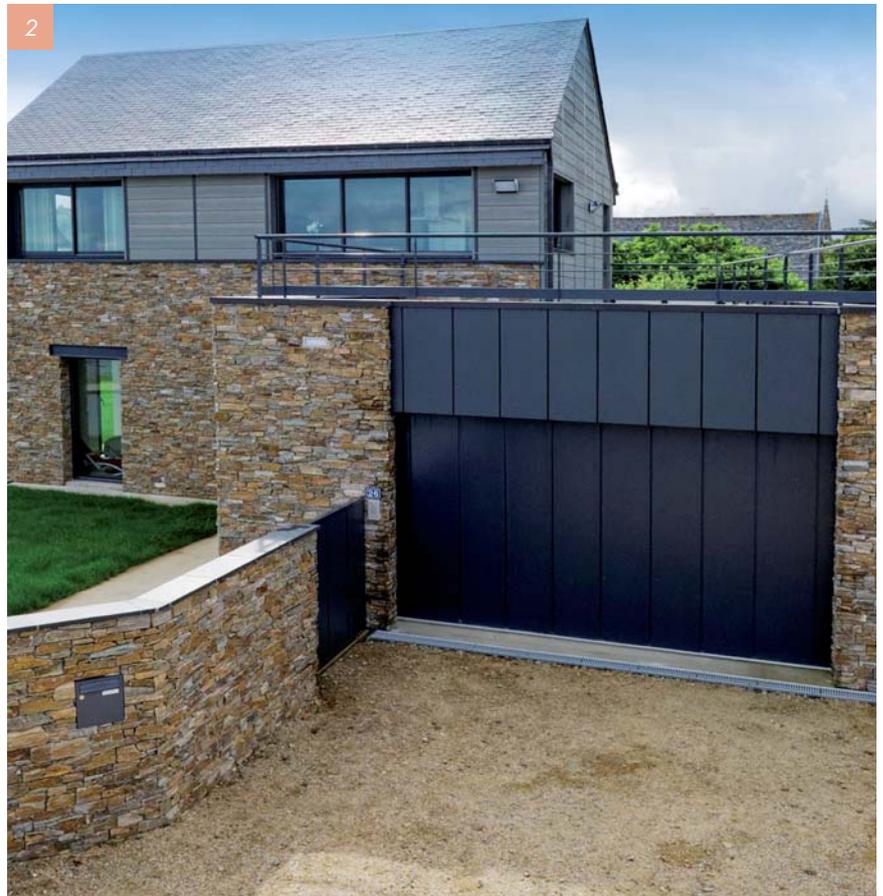
Novoform France développe 4 types d'activités : Habitat (60 %), Industrie, Lutermax, et Tôlerie (7/8 %) sous les marques : Novoform® Habitat (portes de garage et portes de parking collectif), Novoform® Industrie (portes industrielles et équipements de quai) et Novoform® Lutermax (portes coupe-feu). L'activité tôlerie est centrée sur la construction navale (STX).

La stratégie de Michel Akoum repose sur 4 principes. La satisfaction client, d'abord, au cœur de l'entreprise : standard réactif, respect des délais de livraison, SAV dans les 24 h... L'amélioration des process de production est permanente pour optimiser la compétitivité. Le gain de parts de marché est considéré comme source de croissance et l'implication des salariés source de motivation : « Le point le plus important », pour celui qui joue « le pompier de service » et réussit à étonner son actionnaire quant il mena à bien la restructuration sans subir de grève, peu de temps après son arrivée ! Michel Akoum s'appuie sur les hommes et un savoir-faire historique dans le domaine des fermetures pour l'habitat et l'industrie : l'origine de l'entreprise est la tôlerie créée en 1955 par Julien & Redois, qui a repris Soferba avant d'être racheté par Novoferm. S'inscrivant dans le droit fil du dispositif Novoferm Production System, élaboré pour développer l'implication des salariés, l'amélioration de la qualité, des coûts, des délais et la sécurité, le P-dg de Novoferm France a été soucieux d'améliorer le cadre de travail de ses salariés. Il soigne la communication interne pour les motiver. Son Road Map leur a été présenté. Ils

disposent au quotidien des indicateurs des ventes et CA et sont réunis tous les 3 mois pour discuter des améliorations de productivité à apporter : « Les meilleures idées viennent des opérateurs, des acheteurs, des clients », suggère-t-il, fidèle par ailleurs à la pratique de l'apprentissage : une dizaine de jeunes est en contrat de qualification chez Novoferm France. L'attention portée aux salariés est allée jusqu'à leur offrir à tous (et à leurs enfants) une formation à l'anglais, à ses yeux source de différenciation (en France !). Lui-même, originaire du Liban, échange dans cette langue avec les Allemands et les Japonais. La motivation des salariés est gage d'un meilleur service, ce qui permet de maintenir –voire augmenter- les prix de vente, quand certains concurrents choisissent la stratégie opposée. Michel Akoum est un adepte du « juste prix » pour un produit positionné haut de gamme (technique et design) et un service attentif. La clientèle de Novoferm se compose à 50/50 de distributeurs (négoce matériaux) et d'installateurs, des menuisiers. Certains sont des « installateurs partenaires », qui bénéficient d'informations pour la prescription par exemple et de remises liées au volume d'achats. Mais pas de



1 - Michel Akoum, Président  
Directeur Général de Novoferm  
France.  
2 - Porte coulissante latérale  
Novoside. © Novoferm.

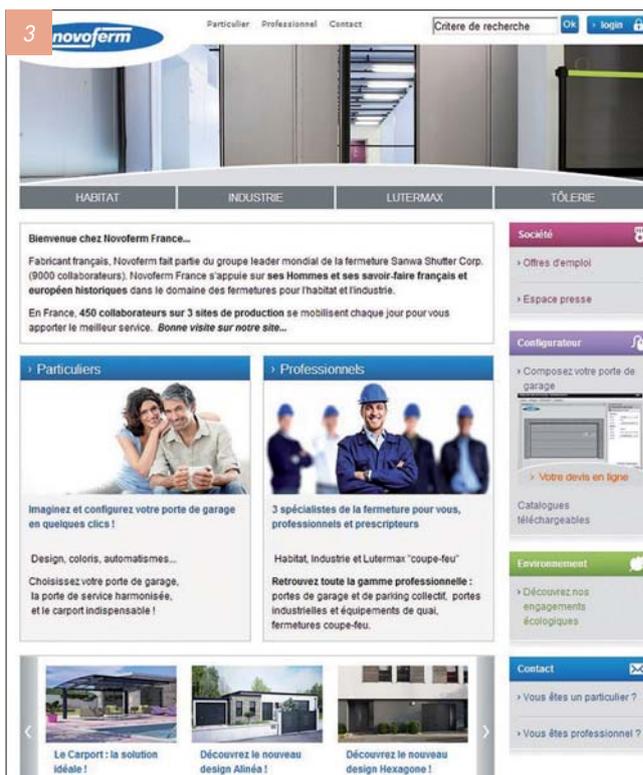


services privilégiés : « Tous les clients sont traités de la même façon ». Une clientèle de proximité : 4000 commandes/mois de 1 à 3 portes de garage... Si le P.-dg ne croit pas à une reprise avant le 2<sup>e</sup> semestre, il table pourtant sur une croissance de 2 % cette année, grâce à un gain de PDM, l'activité porte de garage devant rester stable. Neuf et réno sont visés, sachant qu'il existe 75 millions de portes de garage installées en France. L'innovation est de règle pour « la 2<sup>e</sup> entrée de la maison » sur le registre esthétique, c'est-à-dire en termes de formes et couleurs (200 Ral et 40 % des ventes sont des produits peints - chaîne de thermolaquage sur les 3 sites), configurateur aidant. L'électronique intégrée en standard est au programme, appuyée

sur la motorisation maison, Tormatic. Le bois fait partie des solutions réservées au haut de gamme du sur-mesure chez Novoferm qui prône l'acier et développe aussi une gamme de portes de garage assorties aux portes d'entrée Bel'm et aux portails Cadiou. L'entreprise cible la maison individuelle pour la porte de garage, sectionnelle à 70 % de son CA sur ce registre. L'export vers l'Afrique du Nord et l'Afrique francophone fait partie des ambitions affichées, comme le doublement de CA d'ici 2020. Novoferm passerait de 75 à 150 M€ grâce au gain de PDM obtenu par croissance organique et par croissance externe à hauteur de 50 M€ : « On a quelques idées... » ■■



1 - Coordonné Alinéa, porte de garage Novoferm, porte d'entrée Bel'M, portail Cadiou.  
2 - L'électronique intégrée en standard est au programme.  
3 - Novoferm a repensé son site Internet [www.novoferm.fr](http://www.novoferm.fr).  
4 - Porte basculante avec habillage en feuillure, cadres nus bois. ©Novoferm.





**THINK GLOBAL.  
MEET US WORLDWIDE.**

[www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com)

Le salon R+T est le numéro 1 dans le monde. C'est le lieu de rencontre de l'industrie, son baromètre et sa plate-forme d'innovation. Avec des salons satellites à Shanghai, Istanbul et Melbourne, le salon R+T est le rendez-vous des professionnels du monde entier à la recherche de nouvelles coopérations et de nouveaux marchés. Toujours selon la devise R+T :

Think global – meet us worldwide.



## R+T STUTTGART

Salon leader mondial des fermetures, portes/portails et de la protection solaire

24 – 28 février 2015  
Parc des expositions de Stuttgart, Allemagne



### R+T ASIA

Salon leader asiatique des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire

25 – 27 mars 2014  
Shanghai



### R+T AUSTRALIA

Salon professionnel international des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire

21 – 23 août 2014  
Melbourne



### R+T TURKEY

Salon leader turc des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire

Novembre 2015  
Istanbul