

INTERVIEW

Sothoferm : 30 ans d'esprit battant

RÉALISÉ PAR STÉPHANIE BUIEKANT



Bernard Paineau (à gauche) et Matthieu Paineau (à droite), les acteurs d'une success story familiale © Sothoferm

Depuis 1988, la Société thouarsaise de fermetures (SOTHOFERM) s'est imposée sur le marché de la création sur-mesure de volets, persiennes, brise-soleil, portes de garage, portails, clôtures en PVC, en bois ou en aluminium. Aujourd'hui, avec un chiffre d'affaires 2017 de 31 millions d'euros, l'entreprise Poitevine représente plus de 10% sur le marché des volets battants en France. A l'occasion de son trentième anniversaire, rencontre avec Bernard et Matthieu PAINEAU, respectivement PDG et DG de SOTHOFERM, qui nous livrent leur vision commune du management et leurs ambitions à l'horizon 2020.

Quelle est la recette du succès de SOTHOFERM, ainsi que des entreprises successivement acquises ?

Bernard PAINEAU : SOTHOFERM poursuit depuis 1997 une stratégie de croissance externe. La société

SARGAM, spécialiste du bois et fabricant des volets persiennés, fut la première à rejoindre le groupe. Suivra, en 2006, SIDONIE également spécialisée dans le bois, mais dans les grandes séries, à partir de matériaux moins coûteux, comme le sapin. Et l'an dernier, nous avons acquis une petite structure de six personnes, STHEMA, qui réalise un travail d'orfèvre, en menuiserie, ébénisterie, spécialisée dans l'aménagement et l'agencement. Aujourd'hui, SOTHOFERM, SARGAM, SIDONIE et STHEMA forment le groupe SOTHOGAM. Leurs chiffres d'affaires mutualisés dépassent les 42 millions d'euros. Nos spécialités respectives nous permettent de répondre à l'ensemble des demandes de nos clients fenêtriers, fabricants de menuiseries et négociants. Mais, au-delà de la stratégie commerciale, je dirais que l'autre "volet" de notre réussite réside dans nos valeurs : respect, solidarité, esprit d'équipe, engagement... chez nous, ce ne sont pas de simples beaux mots.

C'est une réalité que nous appliquons au quotidien. Ainsi, par exemple, je dis souvent à nos clients qu'ils ne nous verront jamais chez les leurs. Une façon de fixer le "territoire de chasse" de chacun. Mais surtout, une question de confiance. Pour preuve de cet état d'esprit, ces mots sont peints en gros caractères sur un des murs de notre showroom, nouvellement créé.

Matthieu PAINEAU : Avoir du succès, c'est aussi se donner les moyens de rester leader dans son domaine. C'est la raison pour laquelle SOTHOFERM a investi en 2017 plus de 3 millions d'euros dans son parc machines et dans l'agrandissement de ses ateliers. Ainsi, une unité de laquage de 500 m², dédiée au thermolaquage des profilés aluminium a été mise en service en juin dernier. Un investissement de 450 000 euros pour laquer les "couleurs exotiques", qui nous permettra de réaliser des économies sur la matière première (aluminium brut débité avant laquage), et d'être plus réactifs en délai. Un transtockeur dynamique d'une capacité de 918 emplacements optimisera l'emménagement des couleurs les plus demandées. Un projet qui a nécessité un investissement de 860 000 euros. Enfin, nous manquions cruellement, lorsque nos clients nous rendaient visite, d'un showroom pour présenter nos dernières innovations ou les former à nos nouveaux produits. C'est chose faite avec la création d'un espace dédié à la présentation de nos produits, pour un budget de 130 000 euros.

SOTHOFERM entre aujourd'hui dans sa quatrième décennie. Comment allez-vous fêter l'événement ?

M. P. : Nous avons organisé le dernier week-end de juin une porte ouverte où plus de 600 personnes sont venues. L'occasion également, pour l'ensemble de nos collaborateurs, de leurs familles, et des Thouarsais, très attachés à l'image de l'entreprise, de se retrouver autour d'un événement festif. Le 30 juin, nous avons également mis en œuvre la première édition d'un rendez-vous qui se veut bisannuel : un trail industriel, saluant la fidélité de nos clients. Ces derniers ont eu la possibilité de s'inscrire seuls ou en équipe pour courir une

distance de 5 ou 10 km. Mais le grand public pouvait aussi participer à cette course 100% solidaire, puisqu'à chaque tranche de 10 km parcourus, 4 euros ont été reversés aux Restos du Coeur. Au total, 500 participants se sont prêtés au jeu. La course est même passée dans l'usine pour un tronçon de 800 mètres et les vainqueurs de chaque catégorie sont repartis avec... un trophée en forme de volets, ravis d'avoir participé à cette première.

Cet anniversaire est-il également l'occasion de dévoiler en avant-première quelques nouveautés ?

M. P. : Parfaitement ! Ces deux dernières années nous avons redoublé d'efforts en matière de recherche et développement pour proposer aujourd'hui, en avant-première, deux nouveaux produits qui devraient rapidement trouver leur place chez nos clients. Le premier s'appelle Lumis. Il s'agit d'un volet battant motorisé solaire (donc autonome) intégrant un pilotage intelligent en fonction de la luminosité et de l'ensoleillement. Ce volet

intègre une motorisation Bubendorff et a été conçu pour une rapidité et une facilité de pose optimale. Le second produit inédit, Ophée, est la première persienne repliable en aluminium. Possédant une ouverture sécurisée, ce produit répond davantage aux besoins de l'habitat collectif. Enfin, à la rentrée de septembre, nous proposerons à nos clients un configurateur qui leur permettra de réaliser, en clientèle, à partir d'une photo, des simulations de portails ou de portes de garage sur-mesure, en faisant varier les coloris, dimensions, options...

B. P. : Et Matthieu aborde un virage important dans la vie du groupe. D'ici deux ans, je "raccrocherai les gants de boxe" et transmettrai officiellement mon titre de Président Directeur Général à mon fils. Cela fait déjà deux ans que nous travaillons sur cette succession et je n'ai aucun doute quant au partage et la pérennité de nos valeurs communes ainsi que de l'"esprit battant" qui aujourd'hui nous anime tous les deux !



Le transtockeur, un investissement au service de la réussite de toute une équipe

© Sothoform