

INTERVIEW

Atulam : la qualité française engagée

TEXTE : STÉPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER



En deux décennies, Atulam – ainsi que sa marque La Fenêtre Française – s'est imposé sur le marché de la menuiserie bois sur-mesure haut de gamme, écologique, locavore et aux délais courts tenus (sept semaines de la commande à la livraison). © Photos Atulam.

Le spécialiste de la menuiserie bois haut-de-gamme basé à Jarnages (23) ne connaît pas la crise. Loin de là. Confinement, post-confinement, ambitions industrielle et économique... Entretien avec son PDG, Xavier Lecompte.



Xavier Lecompte, PDG d'Atulam :
« Le marché est soutenu et la demande est là pour une menuiserie bois de qualité ».

C'est une fin d'année inédite. Quel bilan en tirez-vous ?

Xavier Lecompte : Malgré tout, la Covid a eu une incidence positive. Comme de nombreux acteurs, nous constatons que les Français souhaitent améliorer leur confort de vie après avoir été confinés chez eux. Des projets sont nés, et ils sont nombreux. Grâce à l'effet de rattrapage, notre chiffre d'affaires et nos volumes se révèlent supérieurs à l'an passé, même après les cinq semaines d'arrêt du premier confinement.

Comment l'expliquez-vous ?

X.L. : Dès le printemps dernier, nous avons élaboré un protocole sanitaire le plus rassurant pour nos salariés. Je me suis tout de suite mis en quête de masques. Nous en avons aussi proposé à nos clients professionnels et au groupement de communes où se situe notre usine. En parallèle, nous avons réalisé une campagne de communication pour notre marque La Fenêtre Française qui a généré de nombreux leads, redistribués à nos clients professionnels. En plus de notre

offre de menuiserie bois, sur-mesure, de qualité, et livrée dans des délais courts tenus, toutes ces mesures ont rassuré notre filière qui est un réel écosystème.

Vous mettez en avant le Made in France avec la marque La Fenêtre Française. Est-ce un incontournable aujourd'hui ?

X. L. : C'est un argument fort. La Covid a fait prendre conscience aux consommateurs de la meilleure qualité des produits français. Certes, le prix est plus élevé. Mais en achetant moins et mieux, c'est un investissement gagnant et dans une démarche vertueuse car en faveur des circuits courts. Le premier confinement a aussi accéléré cette prise de conscience environnementale, et j'espère que le second va la renforcer. Dans ce contexte, issu de forêts gérées de manière durable, le bois affiche un bilan carbone exceptionnel en stockant le CO₂. Bien meilleur que celui de l'aluminium et du PVC !

Comptez-vous sur Ma Prime'Renov pour soutenir votre activité ?

X.L. : À haut pouvoir d'achat, nos clients ne sont pas concernés par cette mesure. Et tant mieux. Je n'aime pas les effets artificiels des subventions. La meilleure manière d'équilibrer un marché reste de le laisser naturel et de trouver un équilibre entre l'offre et la demande. Or, écologique, en circuit court, et aboutie d'un point de vue de la qualité, la menuiserie bois est dans un moment clé. Nous tablons d'ailleurs sur une croissance de + 45 % d'ici 2025.

Comment tenir cet objectif ?

X.L. : Nous nous sommes donnés les moyens ! Nous avons investi dans une ligne de fabrication et une autre de peinture automatisée avec trois robots, opérationnelle en 2021. Nous avons mis en place le lean management avec à venir des développements pour nos produits spécifiques : cintrées, guillotines, repliables, portes d'entrée, coulissants. Nos collaborateurs, engagés, ont une réelle conscience professionnelle avec l'envie avant tout de satisfaire le client. Avant la compétence technique, cet esprit prévaut lors des

recrutements. Nous avons aussi accéléré notre transformation digitale. Nos sites internet valorisent les réalisations Atulam et La Fenêtre Française et tous nos clients professionnels ont accès aux plans techniques, à la possibilité de réaliser leurs devis gratuits grâce à MyPricer (Elcia) et bientôt à la signature électronique avec pour ambition de leur faciliter la tâche administrative.

Comment abordez-vous 2021 ?

X.L. : Le marché est soutenu et la demande est là pour une menuiserie bois de qualité. Quand j'ai repris Atulam, le PVC nous grignotait beaucoup de parts de marché. En partant du constat qu'on n'achète pas une Porsche à finir, nous avons lancé une offre peinte en usine, sans solvant, et garantie 12 ans. Elle apporte une grande qualité de finition, la bicolouration et contribue à créer un marché de la fenêtre durable, sans entretien lourd. Une fois que le consommateur est rassuré sur cette pérennité, le bois n'a que des avantages : thermique, acoustique, résistance à l'effraction. Générateur de bien-être, il est le poumon de la maison en absorbant l'humidité, il se répare... Nous venons de restaurer 80 fenêtres de l'hôtel particulier d'un cabinet d'architectes en Roumanie. Ils sont venus se fournir chez nous, dans la Creuse. C'est une réelle reconnaissance de notre engagement en faveur d'une menuiserie bois de qualité, sur-mesure, durable et écologique.



Avec une offre peinte en usine, garantie 12 ans, Atulam a créé le marché de la fenêtre bois durable, sans entretien lourd.

ATULAM EN CHIFFRES

- **1997**, c'est la date de reprise d'Atulam par Xavier Lecompte
- **1,5 millions d'euros** représentent le chiffre d'affaires au moment de ce rachat
- **20 salariés**, c'est l'effectif d'Atulam lors de la reprise par son PDG actuel
- **18,250 millions d'euros**, c'est le chiffre d'affaires d'Atulam pour un effectif de 155 salariés en 2019
- **2%**, c'est la croissance réalisée en 2020
- **1 000 menuisiers, fenêtriers ou entreprises générales** composent la clientèle professionnelle d'Atulam
- **75 fenêtres par jour** ont été fabriquées en 2020 par Atulam. Ce chiffre était de 69, en 2019, 63 en 2018, et devrait atteindre 110 en 2025.



Nouvelle ligne de fabrication et nouvelle ligne de peinture automatisée, lean management, transformation digitale accélérée... Atulam anticipe une croissance de + 45 % d'ici 2025.