



Une stratégie claire

Grâce à des investissements réguliers et à une bonne stratégie, la Menuiserie Simon a su imposer sa qualité sur des marchés très concurrentiels et peut se lancer dans de nouvelles activités.

Installée en Franche-Comté à Etalans dans le Doubs, la Menuiserie Simon est spécialisée dans l'usinage de panneaux et la fabrication de mobilier d'agencement sur mesure. Entreprise familiale, elle a été créée en 1995 par deux frères, Christophe et Jean-Luc Simon, avec une activité dans un premier temps centrée sur la menuiserie traditionnelle avant de s'orienter vers l'agencement de magasins. Ses clients sont d'une part des pharmacies et des commerces, et d'autre part des industriels ou des menuiseries voisines, pour lesquelles l'entreprise travaille en sous-traitance. Un exemple de partenariat local pour des pièces sur-mesure : la Menuiserie Simon a fourni 600 pièces spéciales à l'entreprise Simonin pour masquer les assemblages Resix du pavillon France de l'exposition universelle de Milan. Mais la majorité de l'activité consiste à

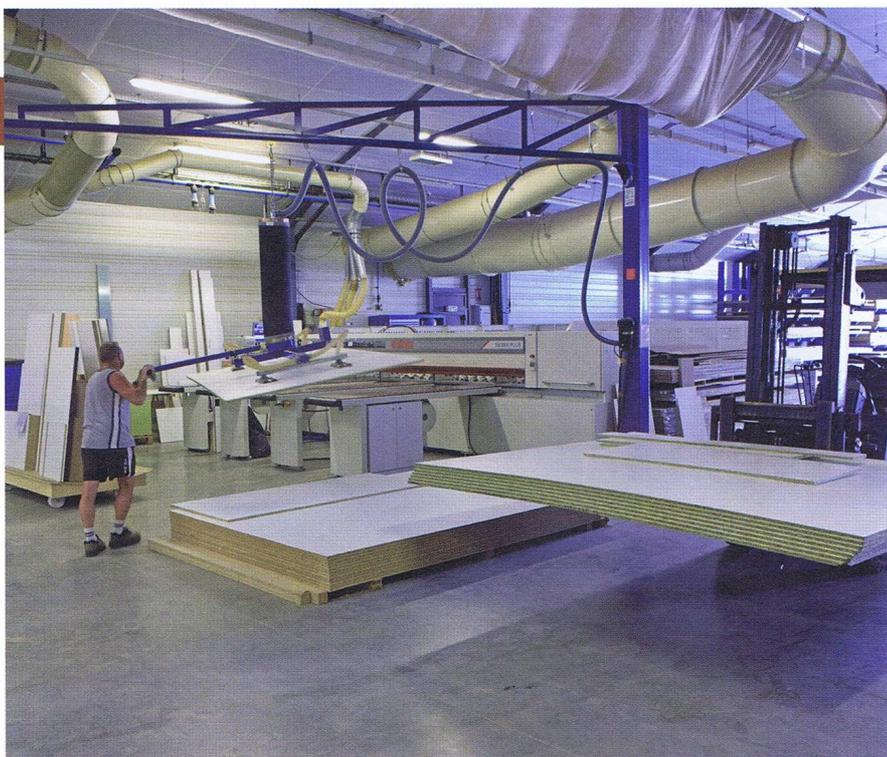
usinier, assembler et livrer des meubles de magasins. Sur la douzaine de personnes que compte l'entreprise, cinq s'occupent du montage des meubles et quatre sont à l'atelier. L'étude des projets est faite en interne sur Top Solid et sur Xilog Maestro, le logiciel conçu par le groupe SCM et parfaitement adapté aux travaux sur ses machines. Le dessin est sous-traité à des bureaux d'études de la région.

[Un atelier bien structuré autour de machines récentes et performantes.]

Pour répondre efficacement à la demande, la Menuiserie s'est progressivement dotée d'un atelier bien fourni. Celui-ci est équipé d'une scie à plat SCM Sigma Plus pour la découpe des panneaux. Le centre d'usinage à 5 axes Morbidelli Author m600 réalise les rainures et les perçages. Le plaquage des chants est assuré par une plaqueuse Stefani Solution équipée de l'agrégat Slim Line. Ce système, très particulier, consiste à encoller le chant, et non le panneau, par pulvérisation de colle PUR. Développé par Nordson, il permet d'obtenir un joint plus mince, une très bonne tenue du collage et l'étanchéité parfaite du chant. Ainsi, le rendu est de très bonne qualité et le panneau ne risque pas de gonflement par reprise d'humidité, un gonflement synonyme de dommages irréversibles. De plus, l'alimentation en adhésif se fait grâce à un pain de colle dont juste la surface est chauffée avec pour conséquence une mise en route bien plus rapide. Le dosage de colle est très précis et ne provoque aucune coulure. Le nettoyage de tout le système se fait au moyen d'un pain spécial en quelques minutes. L'agrégat coûte plus cher qu'un agrégat standard mais le gain en qualité et en consommables permet de l'amortir aisément. D'autant plus que le sys-



Le système Nordson d'encollage par pulvérisation procure des joints fins, solides et étanches.



◀ Une nouvelle scie à plat est le prochain investissement prévu pour la Menuiserie Simon, avec un magasin de tri et de chargement automatique des panneaux qui permettra d'optimiser encore la production.

tème Slim Line accepte tous les types de chants, en largeur comme en épaisseur.

[L'investissement régulier et la maîtrise des coûts sont au coeur du développement de l'entreprise.]

Grâce à son organisation, sa stratégie et ses investissements, la Menuiserie Simon fait partie de ces entreprises qui ne connaissent pas la crise. Son chiffre d'affaires a encore progressé de plus de 5% en 2014 pour atteindre 1,2 millions d'euros. Son atelier s'est progressivement étoffé et au bout de cinq ans, juste à la fin de la période d'amortissement, une machine est systématiquement changée. «Il est impératif de suivre le mouvement et d'avoir un outil de travail performant. C'est une affaire de coût de production mais aussi de capacité à réagir à des délais de plus en plus courts», explique Christophe Simon. C'est le point sur lequel se concentre l'entreprise : être capable de fournir un très bon rapport qualité/prix et d'optimiser les délais. Il ne s'agit pas forcément d'être le moins cher mais de bien connaître son outil, de bien évaluer ses charges et de savoir fixer un prix cohérent en gagnant sa vie normalement. «Le temps où la performance suffisait est passé : il faut un prix au plus juste, pour le client comme pour le fournisseur. Et ne jamais transiger sur la qualité !», ajoute-t-il. Le bouche à oreille, sur le secteur de la pharmacie notamment, fait le reste. Ce qui permet de s'attaquer à de nouveaux marchés comme celui de la porte de placard, sur lequel la Menuiserie Simon remporte déjà quelques beaux succès. «L'image des locaux et l'équipement fait aussi beaucoup pour nous valoriser

après des clients», conclut Christophe Simon. Ainsi tout est réuni pour profiter au mieux de l'afflux de demandes que reçoit l'entreprise depuis le début de l'année. • Eb

Christophe Simon, dirigeant de l'entreprise et Jean-Marie Chopard, commercial pour le groupe SCM, devant le centre d'usinage à 5 axes Author m600.

