

## Croissance et investissements pour TechniBaie

▶ La SAS TechniBaie a été créée par Cédric Achard en 1998, elle est spécialisée dans la fabrication et la vente de fenêtres, portes et volets en aluminium, PVC, bois et mixtes aluminium/bois. En pleine croissance, l'entreprise, qui bénéficie d'une progression annuelle de son chiffre d'affaires de l'ordre de 25 %, consacre un budget de 500 000 euros chaque année à son développement. Elle lance son premier magasin Casa Nova, exclusivement réservé aux particuliers. Un magasin pilote qui s'appuie sur l'expérience, les méthodes de développement et le savoir-faire de la société TechniBaie, en vue de la création d'un réseau de franchises afin d'être présent sur l'ensemble du marché (lire notre article dans la rubrique "RÉSEAUX NEWS" page 21).

### Plusieurs pistes pour le développement et l'innovation

Installée depuis 2004 sur le site industriel de Colombelles, près de Caen (Calvados), l'usine de TechniBaie est construite sur un terrain de 3,5 hectares avec une surface de production de 4 500 m<sup>2</sup>, et 500 m<sup>2</sup> de bureaux pour la direction, la communication, les études et les

services administratifs.

La société compte aujourd'hui une cinquantaine de salariés sur le site et huit commerciaux spécialistes de l'environnement professionnel répartis sur la zone de chalandise.

La production est labellisée et garantie NF, CST Bat, Ceko, Acotherm et garantie décennale. Quant aux produits, actuels et à venir, ils répondent tous à la RT 2005 et anticipent les exigences de la RT 2010.

Les objectifs de développement de TechniBaie suivent plusieurs pistes, et l'entreprise s'est dotée d'un budget annuel de 500 000 euros réservé à cette intention. Ce qui lui a permis d'acquérir, pour un investissement de 350 000 euros, une nouvelle ligne de production du fabricant Soënen, qui lui permet à la fois d'augmenter la production et d'améliorer la qualité avec une soudeuse six têtes et une ficheuse automatique.



▲ Site de la SAS TechniBaie à Colombelles  
◀ Cédric Achard, président de la SAS TechniBaie

### Une forte progression du chiffre d'affaires

Le développement passe aussi par l'innovation produit. Ainsi la société mise-t-elle sur : les gammes de menuiserie mixte Ikar en PVC/aluminium ou aluminium/bois et un nouveau procédé de volets rouleaux en remplacement des volets tunnel. De plus, les futurs développements satisferont aux nouvelles réglementations et aux attentes des maisons dites passives avec un coefficient thermique inférieur à 1 W/m<sup>2</sup>.K.

Cette politique, suivie depuis la création de l'entreprise, aboutit à une croissance régulière du chiffre d'affaires, soit plus de 25 % par an pendant les trois dernières années. En 2007, il s'est élevé à neuf millions d'euros, le chiffre prévisionnel 2008 s'établit à onze millions d'euros, et l'objectif à horizon 2010 est de quinze millions d'euros.

Cette progression est également due à une croissance des parts de marché sur les zones géographiques où la société TechniBaie est déjà présente : une zone d'activité qui s'étend sur l'Ouest-Grand Ouest, de la région parisienne à la Loire Atlantique. À noter que 80 % du chiffre d'affaires est obtenu sur le marché des professionnels, architectes, constructeurs, pavilloniers... dans l'univers de l'habitat individuel.

En 2005, TechniBaie a d'ailleurs reçu le prix Gazelle du ministère du Commerce, qui récompense les PME françaises pour leur très forte croissance, la qualité de leur production et leurs facultés innovatrices. ■



Intérieur d'atelier

**TechniBaie**  
Menuiseries-Fermetures  
PVC-ALU BOIS

**CASA NOVA**

## TechniBaie ouvre un magasin pilote Casa Nova en vue de constituer un réseau de franchises



Façade du magasin pilote Casa Nova

La SAS TechniBaie lance son premier magasin Casa Nova exclusivement réservé aux particuliers. Un magasin pilote qui s'appuie sur l'expérience, les méthodes de développement et le savoir faire de la société TechniBaie, en vue de la création d'un réseau de franchises et afin d'être présent sur l'ensemble du marché (lire également notre article sur TechniBaie page 12).

### Un magasin pilote avec une offre menuiserie et énergies renouvelables pour les particuliers

Le nouveau magasin pilote a ouvert uniquement pour les particuliers le 15 novembre 2007 à Hérouville Saint Clair, aux portes de Caen (Calvados). Il

présente sur 800 m<sup>2</sup>, avec deux show-rooms, une offre complète aussi bien dans le domaine de la rénovation de l'habitat que dans celui des énergies renouvelables. L'équipe du magasin est composée de sept personnes : un directeur, des commerciaux, une assistante commerciale et des poseurs intégrés, tous spécialistes de la fenêtre et des énergies renouvelables.

Dans le show-room, chaque produit est mis en scène dans un univers avec ses déclinaisons décoratives. Ainsi, pour les fenêtres, sont mis en valeur les matériaux tels que le PVC, l'aluminium, les mixtes PVC/aluminium, et dans le haut de gamme l'aluminium/bois, tout comme les accessoires : poignées, fausses crémones et vitrages, volets... On

pourra tout savoir aussi bien sur les équipements solaires que sur les adoucisseurs d'eau... les pompes à chaleur ou la climatisation, et très bientôt les chaudières à pellets ou les éoliennes...



Panneaux solaires présentés sur le toit. Au mur, un panneau photovoltaïque.

### D'autres magasins pourraient être lancés...

Quant aux énergies renouvelables, l'approche pédagogique n'a pas été négligée. On peut voir des panneaux solaires en situation : vraie charpente, vraie toiture ! De même un large choix de stores intérieurs et extérieurs vient compléter l'offre, sans oublier les portails. Enfin un point infos/conseils permet de consulter des informations sur les économies d'énergies, les primes, les aides... et les produits. Casa Nova propose un diagnostic et se charge de l'installation puis de la mise en service.

Les ventes étant, semble-t-il, à parts égales entre les fenêtres, le solaire et les pompes à chaleur, et donc



Présentation des fenêtres

conformes à l'objectif fixé lors du lancement du projet, d'autres magasins pourraient être lancés dans le courant de cette année 2008. Et si leurs résultats sont similaires à ceux enregistrés par le magasin pilote d'Hérouville Saint Clair, le réseau de franchises Casa Nova pourrait être lancé. ■

Communication et  
nouveaux produits