

Quatre millions d'euros investis pour moderniser l'outil de production

SIB poursuit sa mutation industrielle

Après deux années exceptionnelles, SIB, spécialiste de portails et fermetures en alu sur-mesure et haut de gamme, modernise son usine de Mortagne-sur-Sèvre (Vendée) pour développer son activité aménagements extérieurs.

Spécialisé dans les produits haut de gamme destinés à l'environnement de l'habitat, SIB conçoit, fabrique et distribue auprès d'installateurs partenaires des portails alu, portillons, volets, portes de garage, clôtures, garde-corps, claustras. Premier fabricant européen de portail, l'industriel vendéen a ajouté l'an dernier à son offre des carports et abris de terrasse, des pergolas bioclimatiques suivant en cela les tendances du marché à se renforcer en matière d'aménagement extérieur. L'entreprise a connu deux années exceptionnelles en 2020 et 2021, et profite d'une période un peu moins intense pour se transformer à bien des égards.

Du changement à tous les niveaux

« Nous avons plusieurs grands chantiers de transformation en cours », indique Benoît Cerqueus, directeur général de SIB depuis juin 2020. « La transformation industrielle représente dans les trois ans qui viennent plus de quatre millions d'euros d'investissement, pour moderniser l'outil de production, ce qui permet d'augmenter la capacité de production afin de répondre à la demande. »



Trop à l'étroit dans ses locaux à une période où l'activité explosait, SIB a transféré sa production en 2001, dans cette ex-usine de Janneau. Agrandi pour installer un transstockeur, en 2011, puis pour faire de la place à l'expédition et au montage des portails, en 2016, le bâtiment totalise 20 000 m² et abrite bureaux et ateliers.

CHIFFRES SIB EN CHIFFRES

La Société d'Innovation du Bâtiment a commencé en 1973 avec du portail PVC. Douze ans plus tard, elle ouvrait la voie des portails alu et s'est depuis focalisée sur ce matériau.

En 2021, après deux années exceptionnelles, le chiffre d'affaires de cette entreprise de 200 salariés (32 millions d'euros) a progressé de 20 %, réparti en portails et clôtures (56 %), fermetures (34 %) et en aménagements extérieurs, un segment en plein devenir qui représente déjà 10 % de l'activité.

Des milliers de tonnes d'aluminium ont été usinées, coupées, cintrées, galbées, percées et assemblées dans les ateliers SIB, pour produire 8 000 châssis de portails ou portillons, 14 200 châssis de volets battants, 1 400 portes de garage, des centaines de garde-corps et des milliers de km de clôture.

Deux équipements importants (une enveloppe de 700 000 euros) sont déjà opérationnels : un nouveau centre d'usinage très performant et polyvalent, arrivé fin avril, sur lequel la très grande majorité des profils pourront être travaillés. Et une scie double-tête, acquise fin 2021, dédiée au débit des remplissages et des lames de pergola. Par ailleurs, le plan d'investissement prévoit notamment une nouvelle machine à encoller les panneaux sandwich et un autre gros centre d'usinage qui permettra de réduire encore les reprises. À terme, il est même envisagé d'intégrer des étapes qui sont aujourd'hui sous-traitées.

« Le management évolue également, avec une démarche de Lean Management initiée au dernier trimestre 2021. La gestion de la performance industrielle inclut des indicateurs visuels aux différents niveaux de la production, avec la mise en place de "rituels" quotidiens : un Top 5 aux postes de production et un Top 15 au niveau de l'atelier. Et l'activité industrielle dans son ensemble est, elle, scrutée lors du Top 30 hebdomadaire. »

Autre chantier important, le développement produits a été accéléré ces deux dernières années, avec le lancement de solutions innovantes, notamment les pergolas, fruit du travail des équipes R & D qui œuvrent pour l'ensemble du pôle alu du groupe. « Nous avons par ailleurs établi un plan de développement produits pour les trois ans à venir », annonce le dirigeant.

Parmi les autres changements en cours ou à venir, SIB a consacré plus d'un million d'euros à un nouvel ERP (progiciel qui permet de gérer l'ensemble des processus opérationnels), sur lequel l'entreprise bascule dans les prochains mois ; une avancée nécessaire pour accompagner l'évolution de l'entreprise.

Une équipe commerciale au plus près de ses clients

L'évolution des produits n'est pas née du hasard. SIB avait auparavant entrepris la structuration de ses équipes commerciales (13 personnes qui sillonnent la France) sous la houlette du directeur commercial, David Bonnet, qui occupe ce poste créé fin 2019. Très à l'écoute des clients sur le terrain, celui-ci s'emploie notamment



« L'an prochain, nous fêterons avec nos clients les 50 ans d'existence de la Maison. »

BENOÎT CERQUEUS, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SIB



Le showroom extérieur.



Un portail Tradition à l'assemblage.



à faire remonter les idées, via divers canaux. « Le portail coulissant avec portillon intégré est, par exemple, une demande des clients finaux relayée par les installateurs », explique-t-il. « Quant à la pergola bioclimatique, elle était réclamée par les installateurs pour compléter la gamme de produits SIB qu'ils proposent. »

SIB est aussi très présent sur les foires et salons et dispense nombre de formations techniques et d'aide à la vente, en présentiel et via des webinaires.

Des actions pour favoriser le contact

Si les clients de SIB sont très attachés à la marque, c'est non seulement pour la qualité des produits mais aussi pour le contact humain, privilégié à tous les niveaux. « L'échange clients est primordial pour innover », souligne Benoît Cerqueus. C'est pourquoi, au-delà du contact téléphonique, SIB a mis en place une appli qui connaît un beau succès : un service ultra-réactif de réponse par SMS. En moins de cinq minutes, l'une des 25 personnes

du service clients répond aux questions simples. « Nous sommes les seuls à proposer ce service dans la menuiserie », observe David Bonnet.

Cette année, SIB est allée plus loin en lançant la "SIB'elle journée" : le 19 mai, l'usine était ouverte aux clients, qui ont découvert les ateliers de production et ont pu échanger avec les collaborateurs sur les nouveaux services proposés ou à développer.

David Bonnet, directeur commercial, et Cécile Rousseau, responsable marketing et communication, devant la pergola bioclimatique commercialisée au printemps 2021 ; un produit sans mécanisme apparent et aux finitions soignées, dont les lames en position ouverte à 90 degrés ne dépassent pas de la structure pour un rendu visuel épuré et design. Diverses options sont proposées pour l'accessoiriser.

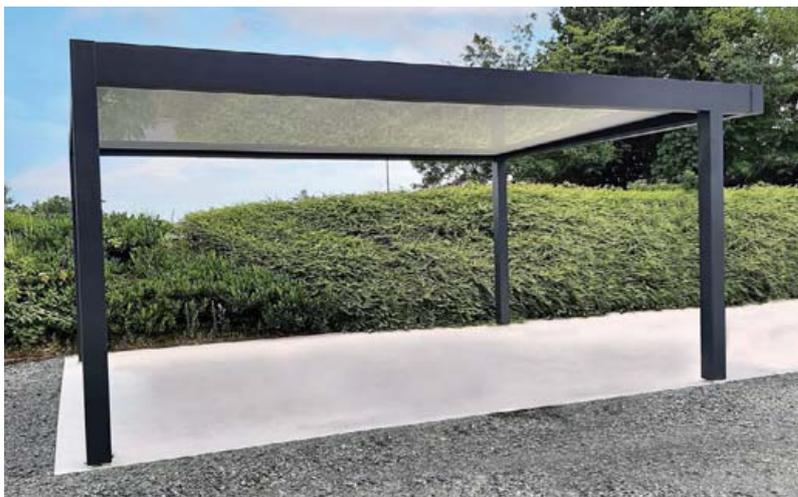


Les nouveautés et les produits emblématiques sont présentés dans un vaste showroom extérieur jouxtant l'usine de Mortagne-sur-Sèvres.

La communication est un axe fort que le fabricant souhaite développer encore. « Notre savoir-faire technique a beau être reconnu, il n'est pas connu de beaucoup ; il est donc important de renforcer le faire savoir », note Benoît Cerqueus. SIB diversifie donc les canaux de communication : catalogues, édition d'*Extérieurs*, son magazine d'inspirations déco et jardin, présence sur de nombreux salons et sur les réseaux sociaux, site Web et extranet améliorés... « Nous avons été précurseurs dans le portail alu en 1985 et dans l'assemblage mécanique ; nous avons été copiés techniquement, ce qui est valorisant. Il est logique que nous reprenions la main, tant sur la qualité des produits que sur celle des services. Chercher à rester d'avant-garde est pour nous un bon moteur ! », remarque David Bonnet.

Une ambition retrouvée

Après avoir été bercée par l'écho rassurant de sa réputation, SIB est repassée en mode action en 2019 et 2020, malgré les perturbations liées au Covid, et compte bien poursuivre sur sa lancée. Benoît Cerqueus conclut : « Notre souhait est de devenir leader sur notre segment de marché ; d'être la référence, non seulement sur un produit alu de qualité pour la fermeture, qui reste notre activité principale, mais aussi pour l'aménagement extérieur, qui prend de plus en plus d'importance. 2021 a été plutôt consacré à la présentation de la pergola. En 2022, il y aura une accélération de nos ventes sur ce produit, les commandes sont déjà supérieures à nos prévisions. En complément de la pergola bioclimatique sortie il y a un an, nous avons lancé en juin une pergola à toit plat fixe, un carport pour abriter une voiture ou une cuisine d'été. Et demain, nous pouvons l'accessoiriser et la décliner en abri terrasse, piscine, barbecue, etc. » ■



La nouvelle pergola SIB à toit fixe.

UN ESPRIT D'OUVERTURE INSCRIT DANS L'ADN DU GROUPE

Outre la "locomotive" SIB avec ses équipements de l'extérieur de la maison, le groupe Nadia (600 personnes, 130 millions d'euros de chiffre d'affaires, 28 établissements), réunit des activités aussi diverses que de la signalisation routière, des machines industrielles de cuisine, de l'automatisation-régulation pour les serres agricoles, de la fabrication de vedettes fluviales et commercialisation de séjours sur l'eau, etc. Cet éclectisme atypique, générateur de valeurs ajoutées multiples et "amortisseur de crise" réussit au groupe, qui se porte bien et croît de plus de 20 % en 2021.

Le groupe Nadia a su rester indépendant, avec 90 % des actions détenues par 57 % des salariés. Le fondateur du groupe, un surprenant entrepreneur et inventeur du raccord plastique sous marque Nicol et du tube multicouches, a passé la main.

Autre particularité : la grande proximité géographique des usines du groupe, basées en région vendéenne et choletaise, permet de transférer des personnels volontaires d'une activité à une autre, de manière occasionnelle et après une formation *ad hoc*. Pratique pour les entreprises et potentiellement attrayant pour les salariés, qui peuvent naviguer au sein du groupe sans changer de région !



Parmi les bâtiments agricoles présents sur la parcelle de l'usine de Mortagne-sur-Sèvre, cette grange de caractère rénovée en 2018 abrite une partie du showroom et offre un lieu de formation et de réunion remarquable. Les 10 hectares de terrain laissent encore de quoi étendre les ateliers et les bureaux.



LES ATELIERS EN IMAGES

VISITE AVEC STÉPHANE HUCHET, DIRECTEUR INDUSTRIEL



Les bureaux ont pris place dans l'ancien magasin de cette ancienne usine de fabrication de bateaux de plaisance, en partie basse du bâtiment. 130 opérateurs (dont une vingtaine de femmes) se relaient dans les ateliers situés au-dessus, à des rythmes variables selon les zones de travail.

Le stockage des profils et la zone de débit-usinage sont communs aux deux lignes de production, ensuite séparées par un mur coupe-feu qui délimite l'ancien et le nouveau hall : la ligne pour les fermetures (volets battants, coulissants, portes de garage) et la ligne des portails-clôtures-garde-corps.

SIB travaille environ 2 000 références : 200 modèles différents de profils alu laqués de nombreuses couleurs (23 teintes standard sont au catalogue). Le "brut", provenant de fournisseurs essentiellement français, est stocké chez les différents laqueurs partenaires.



Les commandes de profils non tenus en stock (petits lots de couleurs moins demandées) représentent environ 30 à 40 % de l'activité.



Lors du contrôle de ces profils, à réception, les préparateurs utilisent une défauthèque mise en place ces derniers mois afin d'utiliser au mieux les profils aux défauts "acceptables". La civière traverse la zone du transtockeur pour être envoyée aussitôt à l'usinage des profils.



Les profils laqués les plus demandés sont, eux, stockés dans le transtockeur, qui compte 1100 civières.



Zone de débit-usinage

Le rythme de travail de 2/8 est parfois poussé à 3/8.



L'une des quatre sorties du transtockeur : une pour chacun des trois gros centres d'usinage, qui travaillent les barres de 7 m, et une pour les profils qui doivent être débités manuellement sur des scies.



Deux centres d'usinage Elumatec : l'un est dédié aux portails.



L'autre, plus récent, dispose d'une pince pivotante qui permet de travailler aussi les profils de fermeture, plus fins.



Une zone de stockage a été aménagée pour stocker les chariots contenant les commandes en attente de contrôle. La circulation en a été facilitée dans l'atelier.

FOCUS sur les nouveaux équipements



Le centre de débit-usinage Soenen : implanté fin avril 2022, c'est un investissement capacitaire qui permet d'optimiser le flux. Les opérateurs seront tous formés pour travailler sur ce centre.

En cours de paramétrage lors de notre visite, cet outil très polyvalent permet de gérer de nombreuses géométries de profils différents pour les portails et les volets.



Il réalise le délignage de profil, du mortaisage (il usine dans le sens de la barre) et du fluo-tarudage (il perce et taraude dans le profil, ce qui évite de mettre des inserts alu, pour une solidité garantie et une économie de matière).

Cette machine évite les reprises, avec à la clé moins d'aléas sur les opérations de débit et une qualité de découpe plus précise. La commande est ainsi prête à partir au montage en sortie du centre d'usinage.

Sur ce nouveau centre, la récupération des copeaux d'aluminium est effectuée au fur et à mesure, ce qui limite le temps de nettoyage.

L'agencement des machines a été revu et va continuer à évoluer pour diminuer les transferts de matière, les temps d'attente et les manipulations (en sortie, la machine reconstitue la barre avec les différentes pièces usinées). Lorsque ce centre aura atteint son rythme optimal, plus aucun profil ne sera usiné manuellement et des machines anciennes seront mises au rebut.

Le sol est repeint à chaque aménagement pour mieux identifier les zones par un marquage qui permet de gagner du temps et d'améliorer la qualité de vie au travail.



La scie double tête, acquise fin 2021 est utilisée pour le débit des panneaux de remplissage et des lames de pergola. Elle permet d'optimiser les barres et de gagner en productivité.



Ligne des portails > zone de montage

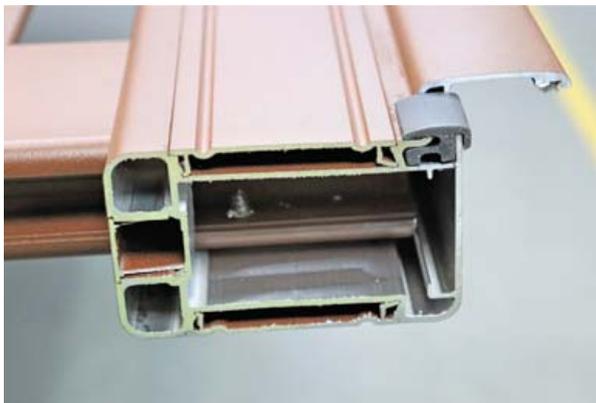
Les techniques d'assemblage garantissent une finition esthétique aussi soignée côté jardin que côté rue et permettent de changer des pièces sur les produits.



L'ergonomie des postes a été largement travaillée il y a cinq ans, avec un fort investissement dans 25 tables élévatoires, dont certaines sont basculantes pour faciliter la manipulation des portails coulissants. Le papier diminue progressivement dans les flux de production et disparaîtra au premier semestre 2023. Les postes de travail seront équipés d'écrans ou tablettes.



À chaque table son monteurt et sa commande (les opérateurs sont polyvalents sur quatre à cinq gammes). L'assemblage mécanique à tenons et mortaises est garanti 25 ans. Il permet de fabriquer de très grands modèles d'une grande solidité malgré leurs dimensions (au maximum 6 m, non comprise la queue de guidage, l'ensemble pouvant atteindre 7 m). Ne nécessitant pas l'ajout de traverses, le résultat est aussi plus esthétique.



La forme des profils contribue à la résistance mécanique du produit.



Les tables de montage des portails coulissants ou autoportants basculent afin de les déposer sans trop d'efforts dans le râtelier.

Une zone de six tables est dédiée au portail Tradition, assemblé, lui, par sertissage (en 6 h vs. 3-4 h pour les autres modèles).



Le monteurt pose aussi tous les accessoires de décor.



Ces portails seront de nouveau contrôlés avant emballage (le recours à des matières recyclables d'emballage est à l'étude dans le cadre de la politique RSE).

L'atelier tôlerie-décor



À ce poste, les panneaux de remplissage sont agrémentés de décors, notamment de pierre naturelle et d'ardoise (la découpe laser des tôles est sous-traitée).

Ligne des fermetures > zone de montage

Les fermetures représentent un tiers des activités de SIB, au premier chef les volets, battants ou coulissants (quasiment 20 %), puis les portes de garage latérales et battantes (environ 10 %).

Au niveau de l'usinage, plusieurs scies encore utilisées seront à terme éliminées car l'essentiel des commandes sera traité sur le nouveau centre d'usinage. Et d'ici 18 mois, un nouvel équipement permettra de traiter l'intégralité des fermetures.



Les fermetures sont assemblées sur des tables élévatrices : quatre pour les volets coulissants, deux pour les portes de garage à la française et quatre pour les portes de garage latérales.



Ici des volets battants en attente de contrôle.



De nombreuses opérations manuelles sont nécessaires, comme le collage des barres écharpes sur les volets battants, ou comme ici, la pose des pentures et espagnolette sur des volets.



Zone de fabrication des panneaux sandwich

Ces panneaux isolés sont fabriqués en 30 mm ou 40 mm d'épaisseur pour les volets et portes de garage.



Le chargement-déchargement des tôles a été modernisé il y a 3-4 ans pour gagner en qualité et en productivité. Un automate place la tôle plane sous l'outillage, où elle est emboutie avec un pas défini, à l'horizontale ou à la verticale, puis la dépose dans le caisson pour partir au laquage (de la tôle prélaquée peut aussi être pliée et mise sur palette).

L'assemblage du panneau



L'isolant, du polyuréthane ou du polystyrène, est rainuré en parallèle, puis cette âme centrale est déposée manuellement après encollage des tôles. Un nouveau système d'encollage sera installé dans quelques mois pour économiser de la colle et gagner du temps.

L'ensemble est mis sous presse pendant 4 h. Le panneau montre un pliage profond de la tôle et le collage renforce encore sa solidité (une spécificité SIB).



Le panneau est débité et usiné dans ce centre d'usinage (découpe, ponçage de hublot, d'emplacement de poignées, etc.). Les rainures en partie haute sont ensuite réalisées à la toupie.

Zone de fabrication des pergolas



Les pergolas étant vendues en kit, les montants et les lames sont préparés et palettisés.

La "place du village"



Cet espace a été créé début décembre 2021 dans le cadre du Lean Management. Un Top 15 réunit chaque matin les responsables de ligne et le responsable de production, qui balaient les faits marquants en matière de sécurité, qualité, activité et gestion des aléas de production. « C'est une gestion dynamique ; nous étudions l'avancement des actions sur les tâches planifiées auparavant », note Stéphane Huchet, le directeur de production.



Stéphane Huchet : « Les premiers retours de ce système de management sont palpables : une meilleure cohésion d'équipe, moins de réclamations, une résolution rapide de problèmes. Ce changement de culture prend du temps mais tout le monde joue le jeu. Les collaborateurs sont plus investis car tenus au courant de l'état d'avancement de la production, des événements clés, des chiffres de la semaine etc. Depuis quelques semaines, ils ont accès à une newsletter interne. »