

Comec. Une nouvelle activité de pressage à froid

● **MENUISERIE** Le fabricant de menuiseries et spécialiste de l'agencement intérieur choletais se diversifie vers le pressage à froid à destination des professionnels.

Diversifier ses activités pour s'adapter à la demande des clients. Voilà le secret du succès de la Comec, créée en 1961 à Cholet au départ sur une activité de menuiserie "classique" (fournitures et pose). Un secteur qui pèse aujourd'hui 20% d'un chiffre d'affaires 2013 en légère hausse à 25 M€. Avec le développement de l'agencement intérieur professionnel (15% du CA cette année), dans les années 80, l'entreprise se positionne sur le marché des établissements recevant du public (ERP) avec de gros chantiers comme le centre Paul Papin à Angers, la clinique NCN à Nantes, la tour CMA à Marseille... mais aussi 400 magasins de la marque Catimini dans le monde entier et plus de 1.000 bars dans toute la France.

Nouveau virage en 1995 avec le déménagement sur l'actuel site de La Tessoualle et un développement vers les produits coupe-feu (trappes et façades de gaine), marché sur lequel la Comec est désormais leader en France. La reprise, en 2004, de Placal dans le Lot-et-Garonne, fabricant de portes coupe-feu de grandes dimensions et non-standard a accéléré la croissance de cette activité qui est aujourd'hui le cœur de métier de l'entreprise.

De nouveaux métiers pour faire face à la crise

Depuis septembre dernier, la Comec développe une nouvelle activité: la sous-traitance sur le pressage colle à froid à destination des professionnels.



Philippe Choquet, P-dg de la Comec, diversifie les métiers de l'entreprise afin de résister à la crise et à l'accroissement de la concurrence étrangère.

« Depuis 2008, la situation s'est compliquée sur nos métiers. La crise nous oblige à nous remettre en cause et à aller vers de nouveaux métiers, explique Philippe Choquet, P-dg de la Scop de La Tessoualle. Nous avons une forte concurrence étrangère, notamment espagnole et des Pays de l'Est avec une main d'oeuvre détachée, malgré tout de qualité, et des produits fabriqués en Europe beaucoup moins chers que les produits français. Dans le même temps, on nous annonce une baisse de 25% sur la construction de logements hors pavillon en France sur 2014. Nous devons trouver de nouveaux marchés et nous

adapter aux besoins de nos clients. Notre force est que nous maîtrisons les produits feu, l'agencement, la fabrication et la pose. »

Investir sur les compétences

En parallèle, la Comec a entamé une démarche de performance commerciale. A ce titre, elle a reçu une aide régionale d'un montant de 43.900 € dans le cadre du dispositif Objectif performance. Un directeur marketing a ainsi été recruté début septembre. L'entreprise déploie également son réseau commercial avec le recrutement de 3 personnes depuis 6 mois. « A terme, nous aurons

10 personnes sur le terrain avec des spécialisations en fonction de nos produits. Nous avons investi sur le matériel, aujourd'hui notre réflexion tourne autour des investissements en matière de compétences. C'est indispensable pour stabiliser notre chiffre d'affaires et notre rentabilité. »

Bénédicte Hascoët

LA COMEC

[La Tessoualle]
Dirigeant: Philippe Choquet
165 salariés associés
CA 2013: 25 M€
02 41 63 36 36
www.lacomec.fr