

INTERVIEW



SOLUTIONS
MANUTENTION

SOLUTIONS MANUTENTION

LE MAGAZINE DES ÉQUIPEMENTS ET SOLUTIONS EN ENTREPÔTS

N°40

Bimestriel
Juillet/Août 2020

DOSSIER

Conditionnements

ZOOM

Solutions et équipements
pour l'agroalimentaire



DOSSIER

Stockage non automatisé

ZOOM

Solutions et équipements
pour la grande distribution

Prix au numéro : 13 €

Norsud, LA PME française des portes industrielles !



Des rachats successifs bien pensés, une offre globale, un rayonnement hexagonal, voilà les clefs de la réussite de Norsud.



L'entreprise Norsud a été fondée en 1979. Elle était spécialisée dans la vente et l'installation de fermetures industrielles. En 1994, elle est rachetée par Jean-Paul Vergé, lequel développe l'activité en créant un atelier d'assemblage de portes et en étendant la gamme autour des équipements de quais, renforçant ainsi son positionnement dans le secteur de la logistique et des bâtiments industriels. En 1996, l'entreprise rachète Automanu Industrie, fabricant français de niveleurs de quais, dont l'atelier de fabrication fut rapidement intégré, de même que les activités de service après-vente. La stratégie de l'entreprise ne dévie pas : ses revenus proviennent majoritairement des contrats de maintenance. La commercialisation des équipements est toujours réalisée en direct. Sa cible reste aujourd'hui encore les logisticiens et les industriels et, lorsque le bâtiment doit sortir de terre, les architectes et les grands donneurs d'ordre. En 2000 elle rachète l'entreprise Fima basée à Rennes et spécialisée dans les rideaux métalliques. Là encore, il s'agit d'étoffer la gamme de produits autour de l'équipement des portes et des quais. Ce rachat présente aussi une autre opportunité en offrant une implantation à l'ouest de la France. C'est au début des années 2000, que le dirigeant de Norsud décide de mailler le territoire en créant de nouvelles agences, à Marseille (2003), Tours et Lille (2004), Nantes (2005) et Toulouse (2006). Son effectif compte déjà plus de 130 personnes. La crise de 2008 nécessitera de fermer certaines agences,

ne demeureront que Nantes, Marseille et Paris. L'activité restera désormais davantage centralisée et concentrée dans la région Lyonnaise, sa terre d'origine. La CARSAT et l'INRS commencent à cette époque à sensibiliser les entreprises aux risques professionnels que représentent les quais de chargement. La réglementation leur imposera des règles de plus en plus sévères, à juste titre d'ailleurs. En 2008, Norsud noue un partenariat de distribution exclusive pour la France avec le fabricant Rite-Hite pour la commercialisation de ses bloqueurs de camions à quais. Ce dispositif lui permet de proposer des solutions de sécurisation des quais. Mais la stratégie de développement de Norsud vers l'étranger est incompatible avec celle de Rite-Hite, ce qui l'oblige à trouver un nouveau produit de sécurisation de quais. Après quelques recherches et plusieurs mois de négociation, Norsud acquiert l'entreprise Glomot Penot Systèmes en 2013. Celle-ci avait développé le dispositif Calematic, dont la particularité consiste à pouvoir être escamoté lorsque le camion quitte le quai. Les cales étant enterrées dans une fosse en béton. Dès lors, l'accord noué avec Rite Hite, n'avait plus de raison d'être. Peu de temps après, Norsud obtient la certification MASE (manuel d'amélioration de la sécurité des entreprises). Cette certification, renouvelable tous les trois ans, est un système de management qui doit s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue des performances sécurité, santé et environnement de l'entreprise. Étant lui-même fournisseur

d'équipements de sécurité, il était cohérent de vouloir s'en prévaloir. Norsud finalise son changement d'identité en 2014. Jean-Paul Vergé commence à entreprendre des démarches pour trouver un repreneur. Au début de l'année 2015, l'entreprise Novoferm, filiale européenne du groupe japonais Sanwa, leader mondial des portes métalliques, le contacte. Elle est principalement positionnée sur le marché de la porte sectionnelle pour l'habitat. Finalement, c'est en juillet 2016 que Novoferm rachète Norsud qui change alors d'échelle et peut envisager l'avenir avec confiance. Depuis 2017 jusqu'à aujourd'hui, Norsud affiche une croissance de 15 %. Son chiffre d'affaires a été multiplié par 10 en 25 ans, passant de 3,5 M€ en 1995 à 37,5 M€ en 2019, mais l'axe de son développement reste le même : apporter le meilleur service possible dans une palette de solutions élargie incluant pose, maintenance et services liés aux équipements de quais et aux portes industrielles. D'où la nécessité de constituer un "capital humain" de qualité. Le recrutement de techniciens est la principale difficulté qui entrave le développement de son service après-ventes. L'entreprise compte actuellement 165 salariés mais est toujours en recherche de profils techniques. L'export est aussi devenu un axe de développement, il représente aujourd'hui 4 % du chiffre d'affaires. Les sites industriels et logistiques qui ont adopté son produit phare Calematic en sont les meilleurs ambassadeurs. Depuis 4 ans, Michel Akoum dirige Norsud mais également Novoferm depuis 2012. ● C.P.

" Depuis 2017, Norsud affiche une croissance de 15 %. Son chiffre d'affaires a été multiplié par 10 en 25 ans, mais l'axe de son développement reste le même : apporter le meilleur service possible dans une palette de solutions élargie... "

Activité : Spécialiste des portes industrielles et équipements de quais

Date de création : 1979

Direction : Michel Akoum

Effectif : 165 personnes

Chiffre d'affaires : 37,5 M€

1979 : Création de l'entreprise

1996 : Norsud rachète le fabricant français de niveleurs de quais Automanu Industrie

2000 : Acquisition de la société rennaise Fima spécialisée dans les rideaux métalliques

2013 : Rachat de Glomot Penot Systèmes, fabricant du dispositif Calematic

2016 : Novoferm, filiale européenne du groupe japonais Sanwa, rachète Norsud et Michel Akoum prend la présidence de Norsud