



Nord Cintres. Le leader investit en Cambrésis

● **CINTRAGE** À Neuville-Saint-Rémy, aux portes de Cambrai, Pierre Degay développe avec succès l'entreprise qu'il a reprise en 2003. Chaque année, il embauche et investit entre 150 et 200 K€. Aujourd'hui, plus qu'une référence, Nord Cintres est devenu un leader.

Discrete dans le paysage nordiste, à Neuville-Saint-Rémy, Nord Cintres n'en demeure pas moins une référence nationale. Cette PME fondée par Jacques Fontaine en 1999 fait partie des cinq spécialistes du cintrage PVC en France. « Nous sommes les seuls à cintrer de l'acier renforcé sur le marché français », se targue Pierre Degay, repreneur aux commandes de la société depuis huit ans. Les fabricants, poseurs et autres industriels de la fenêtre ne l'admettent pas facilement, mais ils sous-traitent souvent cette tâche délicate à ces entreprises de l'ombre. Dans son business, Nord Cintres détient le contrat national de Lapeyre pour des éléments de portail depuis trois ans, soit un volume de 2.000 cintres par an. Chacun a sa gamme, ses profilés, ses exigences.

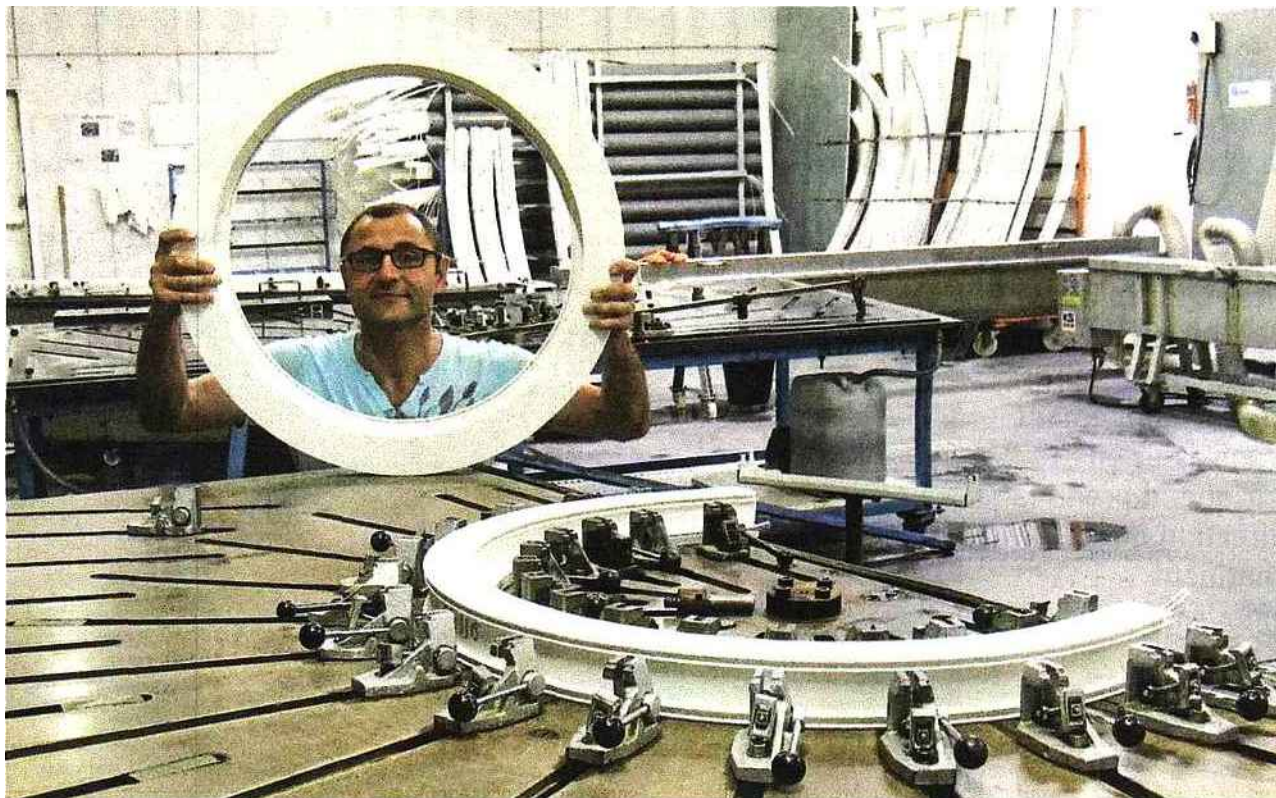
400 cintres par semaine

Pour eux, Pierre Degay a investi et réinternalisé la production des fourreaux indispensables au maintien du PVC pendant l'opération de cintrage, en bain d'huile et bientôt sous air chaud pour travailler la série. « Cela repré-

sentait un coût de 1.000 euros par profil », calcule l'entrepreneur. Nord Cintres réalise en B to B quelque 400 cintres par semaine. « Et on peut encore doubler », affirme tout sourire Pierre Degay. L'enseigne fabrique aussi des produits semi-finis, soit environ 70 châssis à la semaine. On l'aura compris, le sur-mesure est sa raison d'être. « C'est un métier totalement atypique, pas du tout industrialisé et peu industrialisable. »

L'effectif a triplé en 8 ans

Depuis la reprise, l'effectif de Nord Cintres a triplé passant de six à dix-neuf salariés. « On cintré à la main ! Le ratio de main-d'œuvre est énorme et représente 70 % du prix », explique Pierre Degay qui mise beaucoup sur le tutorat et les ressources humaines. « Le savoir-faire, ce sont les hommes. J'ai stabilisé les équipes par l'intéressement et la formation. Quand quelqu'un est absent, tout le monde est capable de le remplacer à 80 %, grâce à un plan de procédures que nous avons mis en place. »



À 46 ans, Pierre Degay développe depuis huit ans Nord Cintres à Neuville-Saint-Rémy, où l'atelier de 1.000 m² a bénéficié en 2009 d'une extension de 500 m² pour le stockage des profils. Grâce à son savoir-faire et à sa main-d'œuvre, le PVC de toutes les couleurs prend toutes les formes possibles.

Le succès de Nord Cintres repose sur ses nombreux investissements, en formation comme en matériel. Chaque année, ils représentent une enveloppe de 150 à 200 K€. Derniers en date : une ébavureuse-rainureuse (120 K€), une machine à souder (25 K€)... En 2012, un robot d'usinage de 90 K€ est attendu.

Nord Cintres n'est plus un atelier artisanal. « Nous nous som-

mes industrialisés. Notre volonté est de démystifier l'aspect complexe du cintre. Standardiser sans pour autant banaliser », résume Pierre Degay qui entend « accompagner les poseurs ». Qualité, réactivité et service client sont ses maîtres-mots.

Le double de chiffre d'affaires

Son chiffre d'affaires, lui, a fait

un bond de 600.000 euros à 1,3 M€ en huit ans, dont 20 % assurés par le groupe FPEE Industries au Mans (CA : 148 M€) auquel il est adossé (réseaux Art et Fenêtres, Baie Bleue). « Nous sommes autonomes, responsables de nos comptes », précise-t-il.

Sur un marché mature, qui croît de 2 à 4 % par an, Pierre Degay vise une croissance régulière de

5 à 7 % pour Nord Cintres. Son résultat net oscille entre 12 et 17 %.

Géry Bertrande

NORD CINTRES

(Neuville-Saint-Rémy)

DG : Pierre Degay

19 salariés

CA 2010 : 1,3 M€

03 27 78 59 24