

## ENTRE CROISSANCE ORGANIQUE ET CROISSANCE EXTERNE :

### ATLANTEM RENFORCE SES SAVOIR-FAIRE ET INTENSIFIE SES CAPACITES DE PRODUCTION

L'année 2022 constitue un tournant historique pour l'entreprise Atlantem. Le spécialiste des ouvertures et fermetures prend une nouvelle dimension en complétant sa croissance organique par des opportunités de croissance externe. En cohérence avec ses métiers, ses trois acquisitions successives (Activence, MGT et Poralu) boostent sa transformation. En parallèle, l'entreprise poursuit son développement avec le déploiement d'un modèle opérationnel éprouvé pour accélérer la mutation de l'industrie. Cette dynamique globale est symbolisée par la révélation récente d'une nouvelle identité, lors du Mondial du Bâtiment en octobre dernier. Un autre marqueur qui laisse entrevoir les ambitions de cette entreprise qui entend « Imaginer les ouvertures de demain ».

Cette puissante accélération préserve, au cœur de la démarche, la culture de proximité chère à Atlantem, au service du client et du développement. Afin d'optimiser l'accompagnement, elle mise sur l'humain, avec la force de vente la plus importante du marché. L'enrichissement de l'offre Digit'AM illustre également cette priorité de participer à l'amélioration de l'efficacité commerciale et administrative des artisans.

Trois piliers fondamentaux structurent les plans d'actions engagés :

- **les bénéfices pour l'utilisateur**, avec des produits plus pratiques, plus efficaces, plus performants et plus esthétiques,
- **les bénéfices pour l'installateur**, à travers des solutions plus faciles à commercialiser et à mettre en œuvre,
- **le respect de l'environnement**, qui se lit dans les produits imaginés pour une efficacité énergétique optimisée et un bilan carbone réduit.

## ■ ACCELERATION DE LA TRANSFORMATION

Atlantem amplifie sa croissance endogène avec des opportunités de croissance externe. Cette année aura été marquée par trois acquisitions fortes sur le secteur, confortant Atlantem dans son rôle de spécialiste multiproduits et multimatériaux. Complémentaires, elles viennent renforcer les métiers et intensifier les activités, en cohérence avec l'existant. Elles favorisent également la co-construction en faisant fertiliser les expertises des différentes équipes et en faisant émerger des projets forts portés par des équipes hybrides.

### **Activence : densification dans le Sud-Est de la France**

Cette acquisition répond à trois enjeux majeurs pour l'avenir de l'entreprise :

- en doublant sa part de marché sur la zone de proximité d'Activence **Atlantem densifie son fonds de commerce** sur le quart Sud-Est de la France,
- **Atlantem franchit un cap en termes de volumes** lui ouvrant la voie vers de potentiels futurs investissements et développements,
- avec l'intégration en propre de la **fabrication de volets battants en aluminium**, Atlantem conforte sa promesse envers ses clients d'une offre complète en fermeture.

### **MGT : Atlantem prend place sur le podium des acteurs français du bois**

Venant soutenir les capacités du site de Cholet, le rachat de MGT augmente la surface et la capacité de l'activité bois d'Atlantem. L'entreprise enrichit ainsi sa gamme Bois Cocoon et propose une offre complète qui allie tradition et performance. Avec sa gamme typée « menuiserie de boulevard », elle propose une réponse adaptée aux demandes des sites classés et/ou de centre-ville formulées par les Architectes des Bâtiments de France.

### **Poralu : l'élargissement de l'activité chantier avec ou sans pose**

Au-delà de la logique de maillage géographique sur le bassin lyonnais, l'acquisition de Poralu, qui réalise un CA de 60 M€ sur la région, vise à développer la position d'Atlantem sur ce marché et à construire de réelles synergies au travers des expériences Atlantem et Poralu :

- en amplifiant le métier du chantier en fourniture et pose, grâce au savoir-faire spécifique de Poralu sur ce métier nouveau pour Atlantem,
- en venant soutenir le développement de l'activité « diffus » de Poralu grâce au savoir-faire reconnu d'Atlantem sur ce segment de marché.

## ■ AMELIORATION DE LA PERFORMANCE INDUSTRIELLE

Atlantem fait de son usine 4.0 de Saint-Sauveur-des-Landes, inaugurée en 2020, un modèle opérationnel à dupliquer sur l'ensemble de ses sites. Cette démarche illustre une nouvelle fois la politique d'innovation et d'excellence industrielle de l'activité menuiserie du Groupe HERIGE. La conception d'une unité de production en 4.0 s'appuie sur la digitalisation de l'information, la qualité de vie au travail, l'interactivité système d'information (ERP) et process de fabrication, et le respect de l'environnement.

**Quatre piliers majeurs qui fondent un modèle industriel vertueux que l'entreprise souhaite dupliquer avec pragmatisme dans toutes ses unités avec un plan de déploiement progressif.**

En témoignent par exemple parmi les projets déjà engagés :

- la reconfiguration de l'usine de coulissants AMX d'Hillion (22) avec la mise en place d'une transitive au cœur du process et d'un outil d'informatique industrielle puissant,
- le projet d'efficience de l'usine PVC (56) pour améliorer service et capacités et accompagner le développement commercial projeté,
- l'extension de l'usine de Portail de Carentoir (56) avec la mise en place de nouveaux process et équipements en vue de doubler la capacité.



Site Atlantem Hillion – Crédit photo Charles Marion



Site Atlantem Carentoir – Crédit photo Bertrand Duquenne

**VISUELS DISPONIBLES SUR SIMPLE DEMANDE AUPRES DU SERVICE DE PRESSE :**

CABINET VERLEY - Contacts : DJAMELA BOUABDALLAH - EMILIE SAINT-PIERRE

Tél. : 01 47 60 22 62 - [djamela@cabinet-verley.com](mailto:djamela@cabinet-verley.com) - [emilie@cabinet-verley.com](mailto:emilie@cabinet-verley.com) - [www.cabinet-verley.com](http://www.cabinet-verley.com)