

Veyrins Thuellin, le 29 Juin 2010

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Mermet : Une nouvelle direction, de nouvelles ambitions

Fabricant de tissus de verre depuis 1951 et spécialisée dans la protection solaire depuis 1976, la société Mermet amorce un nouveau virage. Une nouvelle direction et de nouvelles ambitions certes, mais qui renforcent le positionnement "à part" que Mermet représente sur le marché : une société française de qualité, proposant des produits techniques et fortement différenciants.

Un peu d'histoire

En 2005, l'entreprise familiale Mermet est vendue au groupe hollandais Hunter Douglas pour permettre à la société de se recentrer sur son activité principale avec de lourds investissements et ainsi garantir sa pérennité.

Gérard Mermet, Directeur Général et Guy Mermet, Directeur Industriel et Financier restent ainsi à leur poste respectif pour assurer la transmission et choisissent fin 2009 pour successeur aux commandes de l'entreprise, François Lacquemanne, qu'ils connaissent et estiment depuis plus de 20 ans*.

Guy Mermet reste quant à lui, à la demande du groupe encore quelques semestres pour opérer les investissements industriels.

Enfin, pour faciliter le changement, le principe d'un « binôme » à la direction commerciale est maintenu et c'est Marc Paillon, déjà chez Mermet depuis plus de 10 ans en tant que Responsable de zones, qui prend la suite de Christian Gautheron comme Directeur Commercial et Marketing.

Parallèlement, en 2007, le groupe Hunter Douglas acquiert la société Française XLScreen, fabriquant de tissus techniques pour la protection solaire. Le contexte économique mondial de 2009 incite le groupe HD à adapter les structures et décide un rapprochement industriel puis commercial des sociétés Mermet et XLScreen. Ces deux entités sont désormais dirigées par François Lacquemanne et les collections sont commercialisées par l'équipe de Marc Paillon.

Des investissements stratégiques pour une offre renforcée

Avec pour objectif de renforcer la présence des deux marques Mermet et Hexcelscreen en Europe face à des compétiteurs jouant qualité et prix à la baisse, les deux entreprises partent à la reconquête de parts de marché en :

- renforçant leurs liens avec les prescripteurs,
- proposant des produits techniques et innovants, dans un large choix de coloris et de laize (notamment sur les grandes largeurs).

Une dynamique globale qui s'exprimera définitivement sur le prochain salon R+T 2012 mais qui s'affiche d'ores et déjà fortement avec :

- Pour Hexcelscreen, centré sur l'ennoblissement et l'enduction de tissus de verre :
 - un investissement lourd (700 K€) sur le site de production des Avenièrès (38) avec une nouvelle technologie permettant de :
 - répondre aux attentes du marché en termes d'environnement,
 - étoffer la gamme de finition,
 - développer de nouveaux tissus obscurcissants et occultants.
 - un développement produit notamment sur le Screen Nature et sa nouvelle version métallisée, seul tissu tissé du marché du « PVCfree » apportant transparence, confort optique et thermique.
- Pour Mermet, toujours axé sur l'enduction de fils de verre :
 - des investissements en R&D pour répondre aux attentes du marché et apporter une réelle différence face à la « banalisation » actuelle (par exemple par une optimisation du comportement des tissus mis en situation « store »),
 - des objectifs commerciaux sur des produits de niche, à fort potentiel tel que :
 - l'Acoustis® 50 alliant protection solaire et correction acoustique,
 - le Natura, le tissu « déco » aux fils 2 tons qui offre un effet naturel pour un marché résidentiel.

Tour Oxygène à Lyon, Paquebot Epic, et bien d'autres chantiers d'envergures au Portugal, en Italie ou encore en Asie... De beaux projets pour une (des) entreprises qui ont toujours su jouer la carte de la transparence, de la proximité et de la qualité « made in France » sur le marché concurrencé de la protection solaire.

Contacts Presse : Dépêches
Béregère Vital - Florence Le Berre
Tel : 04 37 49 02 02
Courriel : depeches@depeches.fr

* François Lacquemanne a débuté chez Porcher Industries / Chavanoz Industrie de 1987 à 2000, avant de devenir de 2005 à 2009 Directeur Commercial et Marketing chez Saint Gobain VetroTex puis directeur du développement de différents secteurs chez Saint Gobain Textile Solutions.