

COMMUNIQUE DE PRESSE

Mermet : Une stratégie avec de nouvelles ambitions

En développant un savoir-faire unique basé sur l'utilisation de la fibre de verre, Mermet s'est positionné, il y a plus de 50 ans déjà, comme Le précurseur de la protection solaire.

Pour répondre aux évolutions actuelles (RT 2012 en autres), l'entreprise, devenue en 2005 filiale du groupe Hunter Douglas, amorce une ambitieuse stratégie et :

- se recentre sur son cœur de métier : la protection solaire,
- mise sur l'innovation technique et le développement de nouveaux produits,
- concentre son outil de production sur un seul et même site, celui de Veyrins (38),
- investit dans son équipement industriel avec un programme de près de 2 millions d'euros.

Un savoir-faire unique : « le screen »

Malgré un contexte ralenti, comme peut l'être aujourd'hui le secteur du bâtiment, Mermet choisit de se redéployer sur ce qui fait le succès international de sa marque :

- une expertise unique en termes de protection solaire,
- une activité industrielle dédiée au « screen » en fibre de verre.

Les autres gammes de tissus de verre seront désormais proposées via des partenariats exclusifs avec des « ténors » de la profession pour offrir une capacité de production adaptée et une qualité optimisée.

L'objectif à terme ? Accroître encore la compétitivité et la qualité, tout en s'inscrivant dans les logiques actuelles de développement durable.

Se donner les moyens d'une stratégie ambitieuse

Pour relever ce défi, Mermet renforce ses investissements, et ce tant sur les plans de l'industrie, de la recherche que de la commercialisation avec :

- un engagement fort sur l'outil industriel dont 1,2 millions d'euros investis dans la mise en place d'une nouvelle ligne de thermofixation de dernière génération permettant :
 - un accroissement de la capacité de production,
 - une indépendance totale dans la production.

Et des possibilités immédiates qui se traduisent par :

- une gamme de « Screen » bientôt disponible en grandes largeurs (jusqu'à 3,20 m) qui affirme la présence de Mermet sur ce secteur en pleine évolution,
 - une disponibilité et une flexibilité accrues grâce à un stock permanent direct.
- des moyens R&D supplémentaires pour accélérer la politique d'innovation. Mermet y consacrait déjà chaque année un pourcentage important de son chiffre d'affaires. Son laboratoire est même aujourd'hui le seul en France, à réaliser des tests dynamiques simulant une utilisation en tant que stores finis sur 10 ans de ses produits.
 - une proximité renforcée en prescription, notamment auprès des architectes :
 - participations à de nouveaux salons européens tels Architect@work,
 - mise en place de nouveaux outils dont une brochure « BEST OF Mermet » pour diffuser les essentiels aux principaux cabinets d'architecture en Europe.

Les actions entamées depuis près d'un an, portent déjà leurs fruits :

- prise de parts de marché parmi ceux les plus exigeants tels que la Belgique, les Pays-Bas, ...
- réalisation de chantiers d'envergure partout dans le monde notamment dans le Golfe Persique.

Mais c'est surtout l'innovation produit, comme le nouveau Satiné 5500 LOW E¹ lancé début 2013, qui devrait marquer les esprits. De quoi répondre aux exigences de performances et gains énergétiques de plus en plus élevées.

Et l'entreprise ne devrait pas s'arrêter là... Le Groupe Hunter Douglas a décidé, en effet, de renforcer l'activité française en lui confiant une part de sa production préalablement fabriquée outremer.

Contacts Presse :

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

¹ Grâce à une métallisation double face, le Satiné 5500 Low E offre la meilleure solution pour protection solaire intérieure et la plus faible émissivité du marché. Cf. communiqué de presse du 01/03/2013