



# VD INDUSTRY

## LEADER DE LA MENUISERIE COUPE-FEU

Les menuiseries vitrées résistant au feu ont trouvé leur maître à Saint-Michel-sur-Meurthe. En quinze ans, VD-Industry a su se faire un nom en France, montant en puissance aujourd'hui à l'international, tout en misant sur l'investissement et l'innovation. Une belle histoire de famille.

Au départ, l'idée était « simple ». Gabriel Ferry, le fondateur de VD-Industry l'assure. Il s'agissait de « compartimer les bâtiments en cas d'incendie, afin de protéger les personnes et les biens jusqu'à l'intervention des pompiers ». Encore fallait-il concevoir et fabriquer les menuiseries vitrées adéquates, donc résistantes au feu, qu'elles soient en acier, en aluminium, en bois et en PVC, de type cloisons, portes, fenêtres... Implantée sur la zone d'activités de Saint-Michel-sur-Meurthe, en Déodatie, VD Industry le fait. Et plutôt bien, à en juger aux quinze années de développement et d'innovation continues que cette PME dynamique vit depuis sa création en 2003.

Durant les années 1990 et dans leur bureau d'études parisien spécialisé dans les façades vitrées de grande dimension, les fondateurs de VD Industry font un constat : l'incapacité de trouver sur le marché des fournisseurs de menuiseries vitrées résistant au feu. Gabriel Ferry et Sébastien, son fils qui l'a rejoint en 1995, relèvent alors le défi, « apporter une réponse, à travers l'ingénierie, bref concevoir les produits, les faire fabriquer en sous-traitance, et les distribuer », via

Vosges Distribution, alors implantée à Wingen-sur-Moder dans le Bas-Rhin. Les atouts ne manquent pas. Expert en bâtiment, en capacité donc de « regarder le marché différemment », le premier a « toujours travaillé dans l'ingénierie » et est spécialiste des grandes façades vitrées, dites murs-rideaux. Sébastien, lui, développe ses qualités en tant qu'autodidacte, le métier nouveau ne bénéficiant pas d'une école d'ingénieurs dédiée.

Pour autant la sous-traitance ne répond pas aux attentes du duo. La qualité et le respect des délais ne sont pas en l'occurrence au rendez-vous. Une évidence s'impose alors : « la nécessité de monter sa propre usine ».

La belle histoire familiale franchit l'étape industrielle en 2003. À petits pas dans un premier temps, avec un modeste chiffre d'affaires de 24 000 euros la première année. Gabriel et Sébastien prennent leur bâton de pèlerin, parcourent la France et développent une stratégie qui se révèle payante, à en juger au CA 2014 de 6 millions d'euros, le dernier communiqué.

« Il faut se discipliner, canaliser les idées qui fusent, et mettre en place des indicateurs hebdomadaires, gérer et suivre au quotidien l'ensemble des informations et des services opérationnels de l'entreprise. Cela reste essentiel »



> Ilot Assemblage

> Ilot Montage

> Ilot Meulage

> Ilot Banc d'essai.  
Contrôle qualité avant expédition

#### INVESTISSEMENT, INTERNATIONAL ET INNOVATION

À l'étroit dans ses murs alsaciens en location, par ailleurs inaccessibles aux semi-remorques, l'entreprise s'implante d'abord, en 2007, à Raon-l'Étape, dans des locaux qui se révéleront là encore trop exigus, au regard de l'évolution à la hausse du chiffre d'affaires. Un pas décisif est franchi en 2010. VD Industry prend cette fois racine à Saint-Michel-sur-Meurthe, en devenant propriétaire du terrain où elle installe siège social et ateliers, et continue depuis à développer à la fois ses locaux, son activité et sa zone d'influence.

Ici l'excellence a pour devise les «trois I», comme Investissement, International et Innovation, sachant que la PME a toujours «misé sur l'être humain». Tel est l'autre credo majeur de son dirigeant qui sait visiblement s'entourer. La famille Ferry participe pleinement à l'aventure. Brigitte, la mère, en tant qu'associée. Quant aux enfants, outre Sébastien, directeur général, Emmanuel dirige l'usine et se partage la direction général avec son frère. Mandy et Laura ont respectivement en charge la plateforme commerciale, et la communication et les relations presse. Au-delà de sa famille «fondatrice», Gabriel Ferry aime à dire que, parmi le personnel, d'autres familles – Noël, Toussaint, Moeglen, Clavelin... – ont renforcé la dynamique, «se greffant autour de nous et nous aidant à structurer tout ce qui accompagne la croissance de l'entreprise». La forte implication de Diana Toussaint, directrice administrative et financière, en est l'illustration: «il faut se discipliner, canaliser les idées qui fusent, et mettre en place des indicateurs hebdomadaires, tenir à jour les paramètres (prix de revient, comptes d'exploitation, budgets...), gérer et suivre au quotidien, via l'ERP, l'ensemble des informations et des services opérationnels de l'entreprise, analyser la rentabilité semaine par semaine. Ce

qu'elle a parfaitement fait. Quand vous êtes créateur d'entreprise, ce n'est pas forcément la partie qui vous intéresse le plus, mais cela reste essentiel».

Très soudée, jeune – sa moyenne d'âge est de moins de 30 ans – l'équipe de VD-Industry en partage les valeurs: l'écoute, «essentielle en interne comme avec les clients», l'audace, «en mélangeant les compétences, les cultures et les parcours pour répondre à l'innovation», la qualité, «avec de gros moyens mis en interne». «Nous n'avons pratiquement aucune demande de SAV, tout est contrôlé en amont», se réjouit Gabriel Ferry qui, outre la certification ISO 9001, met en avant la capacité de sa PME de répondre au marquage, soit la réglementation édictée dans chaque pays en matière de normes: NF 277 Porte résistant au feu, l'AEAI suisse, la Benor ATG belge, la Ü ou Überwachungsgemeinschaft allemande, la Komo SKG aux Pays-Bas, la UL des pays anglophones, les labels Qualicoat, Qualimarine, Qualisteelcoat français pour le thermolaquage...

#### LA PROTECTION DES PERSONNES ET DES BIENS

Quatrième des valeurs phares, la responsabilité est, elle, «indissociable d'une production ayant pour but la protection des personnes et des biens».

La spécificité des métiers de VD-Industry se traduit par ailleurs par une intense politique de formation professionnelle en interne. Il est bien question ici de «transmission et de dialogue». «Nous sommes beaucoup à l'écoute, commente Gabriel Ferry, nous répondons aux interrogations des jeunes collaborateurs. C'est très enrichissant. Ils amènent de nouvelles idées. Cela peut amener des solutions. Ils nous apportent beaucoup». Comme se révèlent judicieuses



« Nous n'avons pratiquement aucune demande de SAV, tout est contrôlé en amont »

les passerelles ainsi créées entre le bureau d'études et la production, le siège et les agences implantées à Rouen, Narbonne, Lyon, depuis 2016 à...Montréal, « en fort développement, car porte d'entrée du marché nord-américain », enfin à Tunis, depuis juin 2017, pour « travailler plus encore sur le continent africain, avec des visées au Nigéria, en Afrique du Sud ». VD-Industry ne développait-elle pas, en 2014, 36% de son chiffre d'affaires à l'étranger, principalement en Europe : Belgique, Allemagne, Luxembourg, Suisse où elle crée Easy Metal en 2012, mais aussi en Algérie, en Côte d'Ivoire, sans compter les Départements et Territoires d'Outre-Mer. « Nous y avons des appuis régionaux. C'est nécessaire. Il faut savoir s'entourer. Nous avons démarré petit pour supporter d'éventuelles erreurs et faisons maintenant le pari à l'international », glisse à ce sujet le président du groupe, évoquant l'entrée il y a trois ans dans le capital de BPIFRANCE et de l'Institut Lorrain de Participation « pour nous aider à monter en puissance ».

Partir à la conquête de l'hexagone et de l'étranger passait par l'innovation, en réponse aux besoins d'un marché en constante évolution. « Il faut toujours être à la pointe. Hier il était uniquement question de résistance au feu. Aujourd'hui le vitrage doit être isolant thermiquement, phoniquement. Nous travaillons sur des types de vitrage plus clair, plus léger, moins polluant », précise Gabriel Ferry. Autant dire que FSG R&D, la filiale ad hoc riche de deux ingénieurs – Sébastien Ferry et Aurélie Kalck – a de quoi s'investir pleinement. Son rôle ? « Fabriquer de nouveaux produits plus performants, plus facilement réalisables en production, et tenir à jour les normes dans les pays où nous les vendons ». Le tout sous contrôle permanent, sachant que les indispensables PV d'essai doivent être renouvelés tous les cinq ans. « C'est un portefeuille de produits qui vit, évolue en permanence ». Tout le contraire de « produits inertes ».

#### QUATRE MARQUES

VD-Industry va ainsi développer au fil des années quatre marques : depuis l'origine Pyrotek qui, au-delà de l'ingénierie des systèmes vitrés résistant au feu – en acier, aluminium ou PVC – fournit les PV et documents officiels nécessaires à leur commercialisation. C'est par exemple sous cette marque que sera vendu le premier châssis PVC au monde résistant au feu. En 2005 sont fabriquées sous la marque Protek les fermetures sans résistance au feu (ensembles hall d'entrées, portes à ouverture pour passage handicapés...). Depuis 2012 la marque Securitek est spécialement adaptée aux portes vitrées résistant à l'effraction, et aux armes à feu. Quant au vitrage de classes européennes E, EVV (rayonnement limité) et EI (isolation thermique), il est, lui, commercialisé sous la marque Vitraflam.

Depuis 2010, avec le doublement de surface, l'outil de production dispose à Saint-Michel-sur-Meurthe de 7000m<sup>2</sup>. De quoi favoriser le projet de « doubler le chiffre d'affaires d'ici quatre à cinq ans » et satisfaire l'ambition tout aussi affichée de devenir « le leader du compartimentage vitré résistant au feu en Europe ».

Y participe la stratégie d'intégration verticale de l'entreprise voulue par le groupe, permettant de « maîtriser tous les aspects de notre métier ». Un exemple, unique dans la profession, est d'avoir intégré au site de production en 2012 une chaîne de thermolaquage, ou d'avoir créé la propre marque de vitrage Vitraflam. VD-Industry peut aussi s'honorer d'être la seule menuiserie résistante au feu capable de fabriquer de produits en acier, en aluminium, en PVC et en bois. Et ce n'est pas fini, comme l'illustre le développement de la gamme acier à rupture de pont thermique.



> Ilot Meulage

Les exclusivités mondiales sorties de la cellule R&D et des ateliers de VD-Industry séduisent en tout cas une clientèle plurielle. Une balade dans l'univers des références de VD-Industry tisse ainsi un parcours inédit entre l'Ambassade du Danemark ou le Musée des Sciences à Bruxelles, le Palais des Sports de Megève, l'Institut du Monde arabe, Le Bon

Marché, l'Hôtel Le Lapin blanc ou encore l'Opéra Garnier à Paris, des centres commerciaux, des gares, un aéroport, un parking, un EHPAD vosgien... La liste en dit long sur une entreprise qui n'a pas fini de surprendre.

« Il faut toujours être à la pointe. Hier il était uniquement question de résistance au feu. Aujourd'hui le vitrage doit être isolant thermiquement, phoniquement. Nous travaillons sur des types de vitrage plus clair, plus léger, moins polluant »



> Ilot Assemblage



> Magasin



> Ilot Assemblage



> Ilot Laquage



> Partie de l'équipe VD-Industry appelée la #TeamVD



Société de la Holding FSG Feu Solution Groupe intégrant FSG R&D, dédiée à l'innovation Pyrométal, société spécialisée dans la pose et la fourniture des grosses opérations et la société suisse Easy Métal  
CA de 2014, le dernier communiqué : 6 millions d'euros  
Effectif : 47 salariés



> Chantier Tour Incity - Lyon