



Le bon positionnement

Si Christophe Ettwiller a moins de trente ans, sa menuiserie a, elle, déjà plus de dix ans et son développement ne doit rien au hasard.

Ils sont peu à avoir l'esprit d'entreprise au point de se lancer avant la fin de leurs études. C'est pourtant le cas de Christophe Ettwiller. Son activité a commencé dès sa majorité, dans le garage de ses parents, comme toute start-up qui se respecte, avec le statut de micro-entreprise. En 2009, malgré la crise et à l'âge de 23 ans, il investit 150 000 euros dans des locaux de 180 mètres carrés, dans la zone industrielle de Bitche. Envers et contre tout, il développera son entreprise grâce à son travail et à un bon positionnement.

[Le positionnement de la menuiserie Ettwiller a été soigneusement choisi.]

Dès le lancement, la menuiserie Ettwiller est consacrée à 90 % à la menuiserie extérieure bois, alu et PVC. Ce positionnement n'est pas dû au hasard : Christophe Ettwiller est le seul dans les environs à pratiquer cette activité. De nombreux autres menuisiers sont présents sur le secteur. Mais ils font essentiellement de l'agencement ou des escaliers. D'ailleurs, les relations sont

bonnes et chacun fait travailler son collègue dans sa spécialité lorsque le besoin s'en fait sentir. Et des demandes, il y en a beaucoup en menuiseries extérieures bois. En effet, un autre point a décidé de l'activité de la menuiserie : la ville de Bitche est surplombée par une imposante citadelle qui soumet la ville aux exigences des bâtiments de France. Autrement dit, les fenêtres, les portes et les portails du centre ville doivent tous être en bois. Pas étonnant dès lors que la menuiserie extérieure bois représente 50 % du chiffre d'affaires. Le restant se partage à 40 % et à 10 % entre le PVC et l'aluminium. Toute la production est faite sur place, soit pour des confrères, soit posée par l'entreprise. Le neuf représente 30 % de l'activité.

[Grâce à des machines récentes et de qualité, l'entreprise reste concurrentielle.]

Mais un marché porteur ne suffit plus à la réussite de nos jours. La concurrence n'est peut-être pas locale mais les industriels régionaux et la proximité de l'Allemagne, à quelques kilomètres, se chargent de mettre une pression non négligeable

La scie à format Kappa 550 de chez Format 4 permet les coupes de précision nécessaires à des menuiseries de qualité.





◀ La toupie F 700 Z est une des dernières acquisitions de Christophe Ettwiller : broche inclinable, table massive, roulements Xroll font sa précision. Elle est ici équipée d'un entraînement motorisé.

▼ Dans une entreprise de six personnes, le patron est forcément au four et au moulin : ici Christophe Ettwiller ponce une porte destinée au centre ville de Bitche, soumis aux obligations des bâtiments de France.

sur la jeune entreprise. Il faut donc répondre présent à la fois sur la qualité et sur les prix. C'est pourquoi, dès le début de son activité, Christophe Ettwiller a tenu à s'équiper de matériel de précision. « Nous fabriquons des menuiseries performantes et étanches à l'air : nous ne pouvons pas risquer de compromettre notre travail à cause d'un jeu dans une machine », explique-t-il. La découpe des carrelots et la taille des profils sont faites sur des machines du groupe Felder, renouvelées régulièrement, au nombre desquelles une scie à format Kappa 550 et une toupie F 700 Z à broche inclinable, table en fonte et chariot coulissant Xroll précis et résistant. Grâce à cet équipement et à son organisation, l'équipe de six personnes commercialise, fabrique et pose de 800 à 1000 fenêtres chaque année. Et le jeune chef d'entreprise envisage d'agrandir les locaux pour bien séparer le travail du bois, de l'insertion des vitrages et pouvoir mener de front les deux activités. Un développement qui suppose de dépasser les 10 salariés, un cap toujours délicat pour une PME mais qui ne devrait pas résister bien longtemps à son dynamisme et sa pugnacité. • Eb

