

Interview exclusive de *Khaled Bouali*, président d'Oxxo

Algérie : une usine d'une capacité de 2,1 millions de menuiseries pour Oxxo

Deux ans après la reprise d'Oxxo par le groupe Cevital (lire Verre & Protections n°74, page 62), Khaled Bouali, président d'Oxxo, nous a accordé une interview exclusive. L'occasion de faire avec lui le bilan de ces deux premières années d'Oxxo, des projets du groupe algérien en matière de menuiserie et de verre, avec notamment l'usine actuellement en cours de construction à Bordj Bou Arreridj, à l'est d'Alger, qui aura une capacité de production de 2,1 millions de menuiseries par an dès sa mise en service prévue pour la fin d'année 2015.

Verre & Protections Mag : Deux ans après la reprise d'Oxxo par Cevital, où en est-on ?

Khaled Bouali : « Depuis le 1^{er} juin 2013, date à laquelle nous avons repris l'entreprise, nous avons réalisé sur le site de Cluny (71) des investissements qui ont fortement marqué ces deux années. Le groupe Cevital, qui s'y était engagé lors de cette reprise, a donc mis en œuvre son plan économique en réalisant un certain nombre d'actions. Nous avons investi 2,8 millions d'euros, principalement dans l'amélioration de l'outil industriel d'Oxxo, afin d'augmenter la compétitivité des produits que nous commercialisons sur le marché français ».

Dans quels types de matériels et d'équipements avez-vous investi ?

« À l'issue d'un diagnostic industriel du site, nous avons considéré qu'il fallait optimiser les flux de production, que nous avons revus dans leur ensemble, notamment pour éviter les ruptures de charges. Nous avons procédé à l'acquisition de nouvelles lignes de production avec pour objectif d'augmenter notre productivité. À ces lignes de fabrication, nous avons ajouté un transstockeur DimaSimma d'une capacité de 350 volumes, qui nous procure une flexibilité importante. Ces aménagements contribuent également à améliorer l'ergonomie des postes et les conditions de travail de nos collaborateurs ».

Est-ce que vous avez procédé à des recrutements depuis la reprise de l'entreprise ?

« En plus des investissements dans l'outil productif, nous avons également injecté des fonds dans le réseau qui compte désormais dix agences en France. Ces investissements ont



“

Nous avons investi 2,8 millions d'euros, principalement dans l'amélioration de l'outil industriel d'Oxxo, afin d'augmenter la compétitivité des produits que nous commercialisons sur le marché français.



Le chantier actuellement en cours de l'usine de menuiserie Oxxo de Bordj Bou Arreridj.

Le nouveau transstockeur DimaSimma implanté sur le site de Cluny

donc été accompagnés du recrutement d'une vingtaine de personnes qui ont rejoint les 288 salariés que nous avons repris il y a deux ans ».

Est-ce que, durant cette période vous avez également procédé à la mise en place des premières passerelles et synergies entre Oxxo et les autres entités du groupe Cevital ?

« Oui, bien entendu. Nous avons très rapidement mis en place ces synergies qui étaient partie prenante de notre plan de reprise, notamment pour permettre à Oxxo de s'orienter vers les marchés d'exportation, dans un premier temps principalement vers l'Algérie, alors qu'historiquement l'entreprise n'opérait qu'en grande partie sur le seul marché français. Il est important de préciser que pour Cevital, l'activité "menuiserie" est considérée comme stratégique et ce bien avant que nous reprenions Oxxo. Il s'est avéré que l'entreprise française, par son activité et son positionnement produits, correspondait exactement à la typologie des différents maillons de notre projet industriel en matière de menuiserie. Les synergies se sont en conséquence très vite imposées ».

Pour commercialiser ces fenêtres Oxxo "made in France", vous avez donc dû mettre en place un réseau de distribution. Combien d'agences commerciales Oxxo avez-vous jusqu'à alors ouvert en Algérie et combien de nouvelles ouvertures d'agences prévoyez-vous ?

« Nous avons effectivement développé un réseau d'agences de vente en Algérie sur le même "business model" que notre réseau français, partant du principe que la clientèle visée était la même, ses besoins également et donc les produits à lui proposer, également les mêmes qu'en France. Nous avons donc ouvert, jusqu'à ce jour, quatre agences Oxxo en Algérie depuis 2014 et nous prévoyons de poursuivre le développement du réseau au cours des prochains mois ».



Vous n'avez donc pas eu besoin de créer des gammes spécifiques pour l'export ?

« Comme je vous le disais précédemment, il existe en effet une demande croissante en Algérie de fenêtres haut de gamme mais, en arrivant sur un marché algérien encore majoritairement axé sur une fenêtre bois simple vitrage, proposer un produit aussi complexe qu'un châssis PVC équipé de double vitrage, nous a amené à proposer à nos clients des solutions intégrant la pose. J'ajouterais que nos points de vente se doivent également d'apporter un très

fort service à leurs clients en terme de conseils. Je vous donne un exemple : le consommateur algérien n'était jusqu'alors pas véritablement sensibilisé par les problèmes d'économies d'énergie en matière de construction et notamment de menuiseries. Les choses changent aujourd'hui et nous devons faire preuve d'une vraie pédagogie pour expliquer à nos clients les avantages d'un profilé PVC, d'un double vitrage, d'un verre feuilleté, d'un verre à couches, etc. Il y a un autre argument qui nous aide à commercialiser des fenêtres à hautes performances en Algérie : celui de l'isolation phonique, notamment dans les grandes agglomérations où le bruit est une réelle nuisance et le confort acoustique une véritable attente de nos clients ».

Votre projet actuel est la construction d'une importante usine de menuiserie au centre de l'Algérie, où en est ce chantier ?

« Le chantier, commencé il y a un peu plus d'un an, est actuellement en cours d'achèvement et nous prévoyons de démarrer la production en fin d'année 2015. Il occupe un site de 42 hectares sur lequel nous allons implanter une vingtaine de lignes d'extrusion PVC (Greiner) alimentées

par notre propre compound. J'ajouterais que l'usine produira son propre vitrage isolant.

La première phase de production de fenêtres PVC va démarrer d'ici la fin de l'année et produira 750 000 menuiseries PVC (machines de dernière génération). Ensuite, à terme, une seconde phase sera mise en production et ce seront 2,1 millions de menuiseries tous matériaux qui seront fabriquées sur place.

Notre stratégie est claire. Avec cette nouvelle usine, en plus de celle de Cluny, dont le parc machines est 100 % européen, nous avons pour ambition de devenir un acteur régional, c'est-à-dire, non seulement un acteur de la menuiserie sur le Maghreb mais aussi sur l'ensemble du bassin méditerranéen ».

Incluant le marché français, donc ?

« Oui, bien entendu. Il n'y a aucune raison pour que nous n'y commercialisons pas nos fenêtres au même titre que d'autres pays européens. J'ajouterais même que l'activité de l'usine Oxxo Algérie va servir de levier et accélérer le développement de notre usine de Cluny. Tout cela entre dans une stratégie globale mise en place par le groupe ».

MFG PROJETTE DE DOUBLER SON FLOAT DE BLIDA

Inauguré en août 2007, le premier float du continent africain érigé par le groupe Cevital va très prochainement voir sa production passer de 600 tonnes/jour actuellement à 1400 tonnes/jour avec la nouvelle ligne de float de 800 tonnes /jour que Mediterranean Float Glass (MFG), filiale du groupe présidé par Issad Rebrab, est actuellement en train de construire sur son site près de Blida, à une trentaine de kilomètres d'Alger. Son allumage est prévu avant la fin de l'année.

Actuellement, ce site industriel, dont les objectifs sont de produire 400 000 tonnes de verre plat par an, possède depuis 2010 un coater d'une capacité de traitement de six millions de m² permettant à MFG de produire du low-de, double low-e et du verre autonettoyant. Ajoutons que l'ensemble des produits MFG sont certifiés selon les standards européens.



À ce sujet, quel message souhaiteriez-vous faire passer à tous ceux qui, en France, s'inquiètent de l'arrivée d'une nouvelle concurrence de la menuiserie algérienne qui viendrait s'ajouter à celle des opérateurs d'Europe de l'Est sur un marché hexagonal déjà très tendu ?

« Je leur dirais en toute confraternité que le marché français est l'un des plus importants d'Europe et qu'il y a une place pour toutes les typologies de produits. C'est un marché qui est constitué d'une somme de spécificités et Oxxo est l'une d'elles. Nos produits ne vont donc pas concurrencer les usines françaises, dont notre site de Cluny, mais compléter leur offre ».

Mais pourquoi ne pas accroître les capacités de votre site français pour développer vos parts de marchés dans le pays plutôt que faire venir des menuiseries d'Algérie avec ce que cela induit en terme de délais, de logistique et de transport ?

« Ce n'est pas comme cela, que, selon moi, il faut résumer les choses. Je le redis, la somme des spécificités entre nos deux sites va non seulement pérenniser l'usine de Cluny mais la développer et surtout permettre à Oxxo de rester compétitif et de résister face aux produits asiatiques contre lesquels ni la France ni l'Algérie seules ne pourront résister. C'est d'ailleurs ce qu'ont bien compris d'importants opérateurs français qui, tout en développant leurs activités en France, investissent en croissance externe en Europe de l'Est ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei



Le stand d'Oxxo Bâtiment sur le dernier salon algérien Batimatec. De gauche à droite : Ilhem Hadjmekhnache, directrice marketing et communication, et Anne Preziosi, responsable communication France.