



NORSILK ET 3T BY NORSILK : Déjà les premiers bénéficiaires de la fusion



A peine huit mois après l'annonce de son regroupement avec **3T**, entreprise spécialiste de l'étanchéité des toitures-terrasses, **NORSILK**, acteur majeur de la production de bois à destination des professionnels (industriels, négoce et grandes surfaces de bricolage), présente sa nouvelle organisation sur fond d'année exceptionnelle.

Cette fusion, actée en juillet 2020 a donné naissance à un acteur incontournable de la filière bois, toiture et étanchéité, spécialiste de l'enveloppe du bâtiment.



LES BASES SOLIDES D'UNE FUSION

Le rapprochement visait à mettre en commun des expertises complémentaires, dans l'usinage, le traitement du bois et l'étanchéité, afin de développer des synergies avec le monde de la toiture, notamment sur le plan commercial où les réseaux de distribution sont différents, et créer ainsi des opportunités nouvelles de développement dans les chantiers de rénovation comme dans le neuf.

"Ce rapprochement nous permet, d'une part, de renforcer nos expertises et d'accroître notre présence sur le marché en offrant des solutions novatrices à nos clients et, d'autre part, de bénéficier de nouvelles opportunités de contacts et de débouchés. Un regroupement de ce type bénéficie à l'ensemble de nos clients" commente Sébastien COSSIN, ingénieur ESB et Président-directeur général de **NORSILK**.

NOUVELLE ORGANISATION 3T BY NORSILK



Aujourd'hui **NORSILK** et **3T** forment un nouvel acteur de la filière bois, toiture et étanchéité, qui emploie 120 personnes permanentes (avec un effectif pouvant atteindre 150 personnes en saison haute) et, grâce aux parts de marché détenues par "**3T by NORSILK**" de l'ordre de 25%, qui bénéficie d'un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros. **NORSILK** étend ainsi son champ de compétences à l'étanchéité des toitures et terrasses pour devenir l'un des acteurs spécialisés dans l'enveloppe du bâtiment. Dans le nouveau dispositif, la société **3T** devient une marque commerciale qui répond désormais au nom de "**3T by NORSILK**". En outre, cette fusion technique de simplification a permis de mettre en place une synergie entre deux acteurs dont les secteurs d'activités sont parfaitement complémentaires : bois et couverture.

Pour **3T**, dont l'équipe se compose de 10 personnes, cette fusion lui assure une viabilité et une sécurité financière ainsi que plus d'efficacité quant au développement de son activité en s'appuyant sur les outils de commercialisation de **NORSILK**.

Au-delà d'une harmonisation des différents services des deux entités (comptabilité, finances, ressources humaines, etc.), l'équipe **3T by NORSILK** conserve son indépendance par la technicité de son univers spécifique aux métiers de l'étanchéité, en maintenant une force de vente ainsi que les responsables commerciaux et techniques. *"Nous avons souhaité que la partie commerciale et technique de 3T conserve son autonomie pour maintenir des liens forts tissés avec ses clients depuis plus de 40 ans, tout en développant les synergies dans le monde de la distribution ou certaines qualités seront aussi disponibles"* clarifie Sébastien COSSIN.

2020 UNE ANNÉE ATYPIQUE POUR LA FILIÈRE BOIS

"Durant le premier confinement, les français, contraints de rester chez eux, en ont profité pour bricoler ou enclencher des actions d'amélioration de leur habitat... ce qui nous a été profitable" indique Sébastien COSSIN, Président-directeur général de **NORSILK**. Néanmoins Sébastien Cossin aborde cette embellie avec son sens affûté de la filière bois. *"Nous sommes très satisfaits d'une croissance à deux chiffres en 2020, du retour à l'équilibre de **NORSILK** et nous sommes plutôt confiants pour le premier semestre de 2021"* confie ce dernier. *"Notre croissance en ce début d'année s'explique, entre autres, par une forte demande mondiale avec des prix qui sont à la hausse, ce qui pousse les distributeurs à stocker ; mais par voie de conséquence, ils créent une bulle, qui pourrait fragiliser notre filière où les prix baissent aussi rapidement qu'ils montent... Il serait donc souhaitable pour la filière que le coup de frein à venir se fasse en douceur"* conclut Sébastien COSSIN.

En effet, la forte demande en Europe, la reprise en Asie, le marché de la construction de l'Amérique du Nord qui connaît une évolution de plus de 11%... Ajouté à cela les nombreux feux de forêts que les Etats-Unis ont subi ; l'arrêt des scieries canadiennes du fait du COVID... par effet mécanique, même si les scieries tournent actuellement à près de 30% de plus que leur capacité habituelle, le trou dans l'inventaire de la filière est bien présent... et il est aujourd'hui compensé par l'Europe. Cette raréfaction de la matière première est à l'origine de la flambée des coûts qui ne reviendront à la normale que lorsque l'inventaire sera résorbé.

Fort de son expertise, Sébastien COSSIN reste prudent sur les achats de matières premières en 2021 afin de maîtriser au mieux la valorisation de ses stocks. Malgré le contexte actuel, la confiance est de mise car "notre taille nous assure l'habilité et l'agilité nécessaire pour limiter les risques et maintenir un niveau de service optimal"... "Car dans notre métier, plus la dimension de la société est importante et plus la réactivité est poussive... Ce qui peut être un réel handicap au regard de la situation du moment". analyse-t-il.

UN AXE STRATEGIQUE FORT POUR UNE PERSPECTIVE D'EVOLUTION PERENNE A CINQ ANS

Depuis la nomination de Sébastien COSSIN à la direction générale de Norsilk en avril 2020, le nouveau PDG, expert dans la filière et diplômé de l'Ecole Supérieure du Bois a réussi à recentrer l'entreprise vers son cœur de métier : le rabotage des résineux scandinaves.

Ce retour aux sources a impulsé une nouvelle dynamique à la production de **NORSILK** qui ne rabote plus que des bois finlandais et suédois de haute qualité. Ces derniers disposent de performances mécaniques élevées inhérentes aux latitudes où ils poussent.

Cette nouvelle ligne directrice a insufflé une nouvelle compétitivité à **NORSILK** qui n'est pas étrangère aux bons résultats de l'entreprise que le PDG souhaite faire progresser pour atteindre un chiffre d'affaires de plus de 60 millions d'euros d'ici cinq ans. *"Cette nouvelle dimension de **NORSILK** permettra à ses équipes de conserver toute l'agilité nécessaire pour offrir un service performant et une qualité de produits irréprochable tout en lissant les coûts fixes"* précise Sébastien COSSIN.

En outre, sensible à l'éthique de la filière, le dirigeant de **NORSILK** a mis un terme à certaines collaborations. Afin de remplacer ces fournisseurs, **NORSILK** propose désormais des solutions "Made in France" avec du chêne et du frêne français thermo-chauffés qui présentent d'excellentes caractéristiques de longévité en extérieur, indispensables au marché français.

Fort de son retour aux sources, de la nouvelle organisation depuis sa fusion avec **3T** et de ses résultats encourageants, **NORSILK** voit son horizon s'éclaircir pour un avenir sans nœuds et sans épines.

NORSILK

NORSILK est un des acteurs français majeurs de la production de bois de première qualité à destination des professionnels : industriels, distributeurs professionnels et grandes surfaces de bricolage.

Fort d'un savoir-faire reconnu dans l'usinage et le traitement de bois nordique et d'une présence de longue date en France, elle développe une gamme complète de produits bois usinés pour le jardin, le bardage, le lambris et des solutions d'étanchéité pour les toitures-terrasses avec la marque **3T by Norsilk**...

NORSILK a localisé son siège et son site de production à Bouleville (Eure - 27) en Normandie. Son centre de distribution se situe à Honfleur (Calvados - 14).

NORSILK compte plus de 120 salariés permanents - avec un effectif pouvant atteindre 150 personnes en saison haute - et génère un chiffre d'affaires d'environ 45 millions d'euros.

CONTACTS PRESSE



www.agence-salesfactory-pr.fr

Virginie Adam

Ligne directe : 01 41 38 95 20

virginie.adam@salesfactorypr.fr

Thomas Peixoto

Ligne directe : 01 41 38 95 21

thomas.peixoto@salesfactorypr.fr



SalesFactory PR