

Damien Simon



Le groupe familial Pierret s'est imposé ces dernières années parmi les leaders belges de la menuiserie extérieure

AVEC L'INAUGURATION DE SA NOUVELLE USINE AU DÉBUT DE CETTE ANNÉE, PIERRET PORTES & FENÊTRES DISPOSE D'UN OUTIL DERNIER CRI QUI VA LUI PERMETTRE DE DOUBLER SA PRODUCTION D'ICI À 2035.

Aujourd'hui pilotée par la troisième génération, symbolisée par Daphnée et Arnaud Pierret, l'entreprise familiale ne cesse de progresser chaque année. Et le lancement de sa nouvelle ligne de production à Transinne début 2026 laisse augurer de belles perspectives pour la décennie qui vient. Daphnée Pierret et son frère Arnaud, qui sont arrivés aux commandes du groupe familial en 2017, font mentir l'adage que l'on attache parfois aux entreprises : « La première génération crée, la deuxième développe et la troisième détruit. »

Chez Pierret, chaque génération précisément, depuis le grand-père Georges fondateur de la société en 1953, aux petits-enfants actuels dirigeant, en passant par Jean-Luc Pierret, a apporté sa pierre à l'édifice. La société familiale est devenue un groupe aujourd'hui avec 135 millions d'euros de chiffre d'affaires prévus en 2026 et plus de 600 collaborateurs répartis sur trois sites : Transinne, Bertrix et Malonne. C'est un exemple de société familiale bien gérée avec une vision sur le long-terme et un attachement à son terroir.

Pierret est actif dans la fabrication de menuiserie extérieure, donc de portes, de fenêtres et de coulissants, qui se déclinent en quatre matières : le PVC, l'aluminium, le bois et le bois-aluminium. Le PVC est fabriqué à Transinne avec la particularité que le groupe extrude lui-même ses propres profilés. À Bertrix est réalisée la partie laquage et fabrication de l'aluminium. Enfin, le bois et le bois-aluminium sont produits à Malonne.

Autonome au niveau du transport, le groupe dispose d'une zone de chalandise qui couvre la Belgique complète, ainsi que toute la France excepté la Bretagne, la Corse, le sud de l'Occitanie et la région PACA. Il est également présent dans la partie francophone de la Suisse ainsi qu'au Grand-Duché. Sans conteste numéro un wallon depuis belle lurette, il figure également aujourd'hui dans le peloton de tête des fabricants belges.

Pierret, qui célébrera ses 75 ans en 2028, est une entreprise qui a conservé son dynamisme, marqué par un esprit d'innovation que l'on retrouve non seulement dans son équipe de R&D mais qui percole au sein de tout le groupe. En décidant d'investir plus d'une centaine de millions d'euros dans sa nouvelle usine, après avoir déjà réalisé d'autres investissements précédemment sur les sites de Bertrix et Malonne, le groupe a manifesté sa volonté de continuer à investir afin de pérenniser l'entreprise familiale.

Rencontre avec Daphnée Pierret qui a repris avec son frère Arnaud la tête de la société il y a un peu moins de dix ans et qui a, avec l'ensemble des équipes, continue de progresser à un rythme solide et constant.

Entreprendre aujourd'hui : l'an prochain, vous fêterez vos dix ans à la tête du groupe Pierret mais vous y êtes présente depuis plus longtemps.
Daphnée Pierret : J'ai repris l'entreprise en 2017 avec mon frère Arnaud. Pour ma part, j'y suis active depuis 2006. Nous travaillons ensemble. Il gère aujourd'hui la partie commerciale et a rejoint l'entreprise en 2008. Ingénieur industriel de formation, il est d'abord passé par l'extrusion où il s'est occupé de la qualité. Ensuite, il s'est dirigé vers la gestion des points de vente « Arnaud Pierret Portes et Fenêtres ». En 2017, il a commencé à travailler chez Pierret Project et puis a repris toute la partie commerciale France et Belgique où l'on travaille avec un réseau de partenaires. Il gère désormais l'ensemble du service commerce, le service client et le marketing de chez Pierret.

EA : Le client final est le particulier, essentiellement en rénovation. Mais celui-ci ne peut pas acheter ses portes et fenêtres directement chez vous. À qui doit-il s'adresser ?

Daphnée Pierret : En effet, le particulier ne commande pas directement auprès de Pierret. Nos portes et fenêtres sont commercialisées par un réseau de 300 sociétés, qui assurent la vente, le conseil et la pose auprès des clients finaux. Parmi elles, 125 sont des « Partenaires Revendeurs Pierret ». Ils commercialisent uniquement les menuiseries Pierret et disposent d'une zone d'exclusivité, au sein de laquelle ils sont les seuls partenaires revendeurs de la marque. Cette exclusivité fonctionne donc dans les deux sens : ils s'engagent pleinement aux côtés de Pierret et, en retour, Pierret leur réserve leur secteur géographique. Ces partenaires disposent également d'un showroom, où les particuliers peuvent découvrir nos produits, consulter l'ensemble de nos catalogues et bénéficier de conseils pour concrétiser leur projet.

EA : Au début de cette année, vous avez inauguré une nouvelle usine de 25.000 m². Le zoning de Transinne est de plus en plus un « zoning Pierret » où vous êtes présents depuis plus d'un quart de siècle…
Daphnée Pierret : Nous nous sommes installés avec un premier atelier à Transinne fin des années 1990. Ensuite, assez rapidement, nous avons construit une usine pour l'activité extrusion, suivie d'un bâtiment qui abrite un grand hall de stockage et notre parc à container en parallèle du bâtiment de Pierret Project. Il y a encore eu des extensions par après pour le stockage. Quant au tout nouveau bâtiment, il a été construit entre juillet 2024 et avril 2025. Ensuite, nous avons installé toutes les machines pour lancer la production en janvier 2026. C'est ce bâtiment qui a fait l'objet de ce fameux investissement de 115 millions d'euros. En ce qui concerne ce montant, il s'agit précisément de la somme totale de tous les investissements qui nous permettent, en fait, de doubler notre capacité de production.

EA : Ce nouveau bâtiment flambant neuf fait suite à d'autres investissements et agrandissements réalisés depuis 2017 sur vos différents sites ?









Daphnée Pierret : Avant cela, on avait déjà connu, en effet, quelques jolies progressions au niveau de nos ateliers. En 2022, nous avons racheté un nouveau hall à Bertrix dans lequel on a localisé toute notre ligne de laquage. C'était le goulot d'étranglement de l'aluminium. Grâce à cela, on a doublé les capacités de cette ligne afin de fournir toute la matière première à l'atelier aluminium. Nous avons également équipé notre atelier de Malonne d'un tout nouveau centre de découpe et d'une nouvelle installation qui nous permet également de doubler sa capacité de production. Nous sommes dans un plan global de doublement de nos capacités de production.

EA : Cette stratégie de doublement de vos capacités était nécessaire afin de répondre au marché et de pérenniser l'activité ?

Daphnée Pierret : Comme je l'ai expliqué aux équipes en interne, j'ai un métier extrêmement simple. Quand j'ai repris l'entreprise, j'ai repris un verre d'eau avec une certaine contenance et mon travail a consisté à essayer de remplir ce verre d'eau au maximum afin d'optimiser les outils de production. Quand j'ai vu que mon verre allait commencer à être plein à ras-bord, j'ai compris que nous devions clairement acheter un plus grand verre d'eau. C'est ce que nous appelons l'effet splash en interne. On a essayé d'éviter le splash, quand le verre d'eau reçoit la goutte finale qui fait tout déborder. Et comme le PVC est notre plus grand marché, c'est celui qui a nécessité les plus gros investissements.

EA : Justement, comment se répartit votre production en termes de matières que sont le PVC, l'aluminium, le bois et le bois-aluminium et comment évolue-t-elle ?

Daphnée Pierret : Avant de connaître les fortes augmentations de prix suite à la guerre en Ukraine ainsi que les hausses de prix de l'énergie, l'aluminium grapillait des parts de marché par rapport au PVC. Le switch est arrivé en 2022-2023, on a constaté alors que le prix de l'aluminium augmentait très fortement et qu'il devenait difficile à acquérir. À partir de ce moment, la tendance s'est inversée et le PVC a alors, à nouveau, grapillé des parts de marché à l'aluminium. Je dirais qu'aujourd'hui, nous sommes revenus à la balance de 2017 avec les mêmes chiffres en termes de parts de marché. C'est-à-dire 60 % de PVC, 30 % pour l'aluminium et 10 % pour le bois et le bois-aluminium.

EA : Ces multiples bouleversements liés aux tensions internationales vous ont-ils impacté ?

Daphnée Pierret : Nous avons une particularité dans notre secteur car nous faisons énormément de rénovation ; on fait également du clé sur porte avec de gros marchés privés : des entreprises, des bureaux, des logements. Mais cela reste restreint en comparaison de la rénovation. On travaille énormément avec le particulier – 85 % des fenêtres qu'on vend à nos revendeurs sont destinées à la rénovation. Et chez Pierret Project, qui gère de plus grands projets, la rénovation représente 50 % de l'activité. Cela nous a permis d'éviter les perturbations du marché de la nouvelle construction et d'être moins impacté.

EA : Revenons à l'énergie dont les coûts ont flambé. Quelles ont été les conséquences pour vos activités ?

Daphnée Pierret : Le coût de l'énergie a un impact plus important pour l'aluminium car cette matière nécessite beaucoup plus d'énergie pour sa fabrication que le PVC. Les deux matières

ont été frappées par l'augmentation des prix. Mais l'aluminium reste plus cher à la base. Au niveau du prix pour les clients, on a eu à cœur chez nous de les maintenir le plus bas possible. Beaucoup ont joué à la surenchère. Nous avons augmenté les prix uniquement de la valeur des augmentations du coût des matières. Un prix qui augmente pour de l'aluminium, du PVC ou un vitrage, nous estimons dans l'entreprise qu'il n'y a aucune valeur ajoutée du métier qui justifierait une augmentation du prix global. Nous n'avons donc impacté le prix de nos produits que du pourcentage de la matière première qui a subi des hausses.

EA : On constate aujourd'hui de plus en plus les effets du dérèglement climatique, notamment avec les vagues de chaleur successives que nous avons subies cet été. Avez-vous observé un changement de comportement de la part du consommateur ?
Daphnée Pierret : Nous avons deux axes de développement de tous nos produits qui sont fondamentaux : d'une part, nous voulons fabriquer des fenêtres avec une performance technique au top ; d'autre part, nous voulons fabriquer des fenêtres conçues pour durer. Elles sont donc toutes munies d'une garantie totale de 20 ans. Pourquoi a-t-on choisi ces deux axes de développement ? D'abord car on sait que le mazout, l'électricité et l'énergie en règle générale coûtent de plus en plus cher. Dans cette optique, on a toujours essayé de concevoir nos gammes pour empêcher le froid de rentrer dans les maisons et donc les déperditions thermiques. Aujourd'hui, il y a un deuxième point qui entre en ligne de compte mais qui reste dans la même logique que le premier, c'est le réchauffement des maisons durant l'été. Dans ce cadre, nous sommes en train d'étudier le développement d'une nouvelle gamme de fenêtres pour empêcher la chaleur de rentrer dans les maisons. Le travail a débuté cette année et nous pensons proposer une nouvelle gamme de produits adaptés à la rénovation d'ici 2028.

EA : Aujourd'hui, le froid ne rentre pas chez Pierret, demain le chaud non plus. En termes de vitrage, que privilégie-t-on désormais : le double ou le triple ?
Daphnée Pierret : On conseille le triple vitrage mais pas chez tout le monde car il est beaucoup plus lourd et nécessite d'avoir des menuiseries conçues pour le recevoir. En 2014, on avait un standard qui répondait aux normes du marché avec à l'époque 3 gammes en PVC et en aluminium (70, 80 et 90 millimètres). On a décidé de faire disparaître toutes ces gammes et de les remplacer par un standard de marché de 88 millimètres, qui correspond à l'épaisseur du profil. Il est plus massif mais aussi beaucoup plus isolant. On a conservé son prix d'origine en travaillant sur une multitude d'innovations pour lui permettre de ne pas exploser les prix. Cette fenêtre en 88 mm plus large est conçue pour recevoir un triple vitrage car le vitrage est plus large aussi. On équipe donc des fenêtres en triple vitrage ; cela semble simple mais vous devez avoir des quincailleries beaucoup plus résistantes et imaginer des systèmes de collage plus performants. En Belgique et en France, nous avons le taux de triple vitrage le plus élevé du marché : 40 % de tous les produits que l'on fabrique en sont équipés. Ce qui extrêmement rare pour le marché sur lequel on travaille.

EA : Revenons à Transinne, votre nouvelle usine, ainsi que les investissements réalisés à Bertrix et Malonne qui s'inscrivent dans votre volonté de doubler la production. Quand pensez-vous réaliser cet objectif ?
Daphnée Pierret : Dans le métier de la menuiserie, les investissements sont réalisés et pensés pour une période de 10 à 15 ans. Nous enregistrons une croissance graduelle. D'ici 8 ans, soit en 2034-2035, nous prévoyons de passer de 135 à 235 millions de chiffre d'affaires. Il y a encore un gros marché de rénovation.

EA : Comment vous-est venue l'idée de proposer une garantie totale de 20 ans ?
Daphnée Pierret : Dans la construction, il y la garantie décennale. En ce qui nous concerne, nous avons développé des techniques qui nous permettent d'assurer ce délai-là de validité. En fait, cette idée est venue d'une manière très simple : j'avais sur le bureau un contrat de garantie de 20 ans d'un concurrent et je l'ai lu. Or, je me suis rendu compte que l'on faisait beaucoup plus qu'eux et qu'on ne l'avait jamais dit. C'est pourquoi nous l'avons alors proposée. C'était en 2020. Comme nous avons la main sur le développement de nos produits et sur les performances, on a lancé cette garantie. D'autant que nous disposons d'une double expertise rare sur le marché des menuiseries : nous sommes à la fois gammiste (concepteur de nos propres profilés) et fabricant-assembleur intégré de portes et fenêtres sur mesure.

EA : Vous venez de clôturer votre bilan carbone, le bulletin est bon ?
Daphnée Pierret : En effet, on vient de clôturer notre bilan carbone que l'on avait déjà réalisé en 2010. On a la chance d'évoluer dans un secteur qui affiche un bilan carbone négatif grâce à l'énergie que l'on permet d'économiser avec nos produits chez les clients finaux. Pour fabriquer nos produits, on consomme des tonnes de carbone, mais quand on remplace des vieilles fenêtres, on va permettre aux maisons d'économiser des litres de mazout, des m^3 de gaz, et des kWh d'électricité. Cela nous permet d'avoir une balance carbone négative qui n'est pas comptabilisée. En réalisant ce bilan carbone, on s'est rendu compte que nous produisons deux fois plus de fenêtres qu'à l'époque et que notre balance a diminué en valeur absolue. C'est-à-dire que nous émettons moins de carbone aujourd'hui pour fabriquer 1000 fenêtres par jour que quand on en fabriquait 500. Par ailleurs, on travaille à réduire notre empreinte pour tendre vers le zéro même s'il nous semble difficile de l'atteindre. Dans ce but, nous avons installé des panneaux solaires ainsi qu'une une éolienne qui est active depuis un an et demi.

EA : Pour terminer, le sujet dont tout le monde parle -l'IA ou l'intelligence artificielle. Comment appréhendez-vous cette révolution ?
Daphnée Pierret : On a une démarche pondérée par rapport à l'IA. Tout le monde en parle et tout est possible mais on ne va se lancer dans tout et n'importe quoi, n'importe comment. Si on développe des solutions, il faut qu'elles soient utiles pour notre marché. On a, par exemple, développé un techbot sur lequel on a mis tous les documents qui regroupent l'ensemble des connaissances de l'entreprise. L'IA est capable de les lire pour donner les informations techniques à une personne qui en aurait besoin. On a aussi intégré un deuxième volet avec la lecture des cahiers des charges par une intelligence artificielle. Ce qui permet de réaliser un résumé et de gagner énormément de temps aux gens qui devisent. On est également en train d'étudier la possibilité d'une IA qui scannerait la façade d'une maison afin de projeter les nouvelles fenêtres et ainsi pouvoir montrer le visuel final au client. Il y a d'autres projets, notamment, en marketing. Face à cette révolution, c'est un véritable challenge de conserver une taille humaine et nos valeurs. ●

Propos recueillis par Guy Van den Noortgate
Photos Anthony Dehez



PIERRET PORTES & FENÊTRES
Zoning Le Cerisier Transinne 10
6890 Libin
Tél. : 061 65 50 10
www.pierret.net