

« Un investissement conséquent, mais rentable sur le long terme »

La Menuiserie Goblet & Fils a été créée en 1929, à Châtelet. Cette PME familiale de sept personnes est spécialisée dans la menuiserie intérieure et extérieure pour des chantiers de construction neuve et essentiellement de rénovation. Notre affilié va donc bientôt fêter son centenaire. Doté d'un savoir-faire et d'une solide expérience, il n'hésite pas à investir dans l'innovation. Explications avec Alin Goblet, l'administrateur délégué de l'entreprise.

Dans les petites rues étroites de la commune de Châtelet, dans la région de Charleroi, le numéro 46 de la rue des Chasseurs est une véritable institution. La menuiserie est installée ici depuis 1977. Sur votre gauche, l'accès à l'atelier et sur votre droite, la réception. Derrière ces murs, le travail du bois, on connaît. Cela fait près de 100 ans que cette menuiserie, à la base spécialisée dans les pompes funèbres, réalise des portes, des châssis, des parquets, des placards, des aménagements intérieurs, des restaurations de maisons de maître ou encore des aménagements de combles.

Alin Goblet est l'arrière-petit-fils du fondateur Léon-Jules. En 2013, il a repris la société avec son épouse. Il est également actif au sein de notre organisation en tant que président des Menuisiers du Hainaut, qui regroupe environ 150 membres, depuis cette année. Ce véritable passionné n'hésite pas à se tenir au courant des nouveautés dans son secteur, en rencontrant ses confrères à divers événements et en visitant les salons d'Embuild et autres.

Machine automatisée

C'est d'ailleurs lors d'une visite au salon Prowood à Gand, l'événement dédié à l'industrie de la transformation du bois, en 2021, qu'il a eu l'idée d'investir dans une machine, entièrement automatisée pour la découpe du bois dans son atelier de production. « Cela fait des années que nous recevons le bois et le découpons manuellement, à l'ancienne. Cela demande de la main-d'œuvre et prend du temps. Ce sont des

hommes que j'ai en moins sur chantier. Depuis quelque temps déjà, je connaissais cette machine pour automatiser cette tâche. En 2022, j'ai décidé de franchir le cap et d'investir. Je l'ai reçue à la fin de cette année-là », explique-t-il.

Presque deux ans plus tard, il se réjouit de cette acquisition, qui a apporté une énorme plus-value dans le mode de fonctionnement de sa PME. « Il s'agit d'une machine Maestro CNC 5 axes, elle travaille donc horizontalement, verticalement et aussi en oblique. Vous pouvez donc réaliser tous les types de découpes. Nous introduisons les données de dimension dans

Grâce à l'acquisition de cette machine automatisée pour la découpe du bois, Alin Goblet a augmenté le chiffre d'affaires de sa menuiserie.



« Avant, il fallait trois heures pour concevoir une porte, c'est désormais une heure, soit un tiers du temps. »

un logiciel, qui les transfère ensuite à la machine. De notre côté, nous n'avons plus qu'à poser le bois brut dessus et les pièces découpées sur-mesure en ressortent. C'est beaucoup plus précis, le niveau de finition est impeccable et cette machine remplace deux personnes que je peux mettre sur chantier. Nous gagnons donc en efficacité et nous allons plus vite. Avant, il fallait trois heures pour concevoir une porte, c'est désormais une heure, soit un tiers du temps », indique Alin Goblet.

Autre avantage : la menuiserie peut désormais réaliser ses propres escaliers. « Avant, on les achetait tout faits. Désormais, après quelques tests, nous pouvons les réaliser nous-mêmes. C'est non seulement une plus-value pour notre entreprise, mais également pour nos clients », souligne Alin Goblet.

Dans l'atelier, la machine en impose. Elle mesure 9m50 sur 3m50 et la table de travail fait six mètres de long. Un tel engin ne doit pas être facile à maîtriser rapidement. Qu'en est-il de la formation ? « Nous en avons reçu une de cinq jours, qui a été donnée par le fabricant. Nous pouvons toujours utiliser les chèques-formation de Constructiv pour la financer, ce qui est très intéressant. »

Investissement

L'investissement de départ est important. On parle d'une machine de 350.000 €, l'encol-

leuse de chants, l'outillage et les programmes de la machine compris. « Il faut oser se lancer ! Les six premiers mois, voire la première année, vous ne gagnez rien. Désormais, je peux dire que j'ai augmenté mon chiffre d'affaires grâce à cet outil. C'est un investissement conséquent, mais rentable sur le long terme. »

Et Alin Goblet ne compte pas en rester là. « Je participe régulièrement à des séances d'information ou des démonstrations d'outils réalisées par Buildwise. Récemment, à leur centre de Limelette, j'ai vu à l'œuvre un robot pour le ponçage du parquet et la pose de carrelages. C'était très instructif. Je m'intéresse actuellement à la prise de mesures en 3D via une caméra placée sur un casque. Je pense qu'il s'agira de mon nouvel investissement. Nous sommes actuellement occupés à réaliser un test sur des escaliers, en collaboration avec Buildwise, avec cette technologie de caméra 3D. C'est pour la réalisation d'une rampe en bois hélicoïdale de plusieurs mètres sur un garde-corps métallique existant. La rampe tourne en montant et le projet est donc très complexe, car la précision est capitale. Le test est en cours, Buildwise a transmis les données au fabricant du programme Maestro, en l'occurrence l'entreprise Rogiers. Cet investissement en temps, et avec le centre de recherche sectoriel, va nous permettre de nous diversifier et d'avoir de nouveaux marchés. Tout cela est rentable sur le long terme. »

Se rencontrer et échanger

Lors des discussions avec ses confrères à divers événements, il constate que l'intérêt pour ces nouveaux outils est bien présent dans la profession. « C'est important de se rencontrer, de discuter et d'échanger à ce sujet pour connaître les expériences de chacun. J'ai d'ailleurs bien fait de parler de mon envie d'investir dans une nouvelle machine avec un collègue. Il m'a fait savoir que la marque qui m'intéressait ne proposait pas de service. J'ai donc fait un autre choix. Il ne faut pas se lancer à l'aveugle et bien se faire conseiller sur l'outil dont on a besoin. Je recommande donc à tous mes confrères d'aller aux événements d'Embuild et de Buildwise. J'ai également participé à l'accompagnement numérique proposé par Embuild Wallonie avec un rapport très intéressant à la clé. »

« Celui qui n'avance pas recule ». Ce proverbe colle parfaitement à la mentalité d'Alin Goblet. Un affilié qui veut clairement innover et tirer le secteur vers le haut.