

### ENSEIGNES À L'INDICE

VALEUR	Cours	Ecart	+ Haut	+ Bas	Volume
Audika	18,55	+ 4,98 %	28,45	17,49	26 465
Bricorama	35,11	- 1,10 %	35,50	28,13	226
Camaïeu	159,01	- 2,04 %	186,00	151,56	819
Etam	33,85	- 0,35 %	46,60	16,20	7 687
Gifi	58,99	+ 5,32 %	59,01	45,50	2 497
Groupe Go Sport	10,73	- 0,19 %	19,20	10,73	629
Groupe Flo	4,61	+ 3,60 %	4,99	3,40	52 874
Mr. Bricolage	15,1	+ 1,34 %	15,97	13,00	4 101

### AUTRES ENSEIGNES

VALEUR	Cours	Ecart	+ Haut	+ Bas	Volume
Ada	8,66	+ 3,10 %	9,05	7,60	5 618
Chausséria	nc	-	17,25	14,20	-
Damartex	21,05	+ 2,38 %	21,09	17,80	25 782
Devernois	nc	-	106,00	90,11	-
Huis Clos	27,01	- 3,54 %	32,90	26,50	113
Le Tanneur et Cie	3,73	- 3,12 %	3,89	2,74	12 084
Mondial Pêche	nc	-	1,52	0,97	-
Troc de l'Ile	7,5	+ 7,14 %	10,91	6,00	-
Vêt'Affaires	27,55	- 0,86 %	27,82	16,80	3 252

**■ Légende** - Cours du 04.11.10 en euros - Variation sur la semaine - Cours annuel le plus haut et le plus bas depuis janvier 2010 - Volume échangé sur la semaine - NC : non coté.  
**Indice de l'Enseigne** : l'indice est égal à la somme de la capitalisation (cours multiplié par le nombre de titres) des 8 enseignes qui composent notre panier de valeurs représentatives, divisée par la somme de leurs titres admis à la cote.



## Huis Clos : de la fenêtre à l'isolation complète de la maison



S'adapter : tel est le secret de Huis Clos. Outre sa traditionnelle offre de menuiseries sur laquelle elle continue d'innover, l'entreprise s'est lancée dans les énergies renouvelables et depuis peu, dans l'isolation.

Créé par René Bertin en 1990, Huis Clos s'est développé progressivement, avant de traverser une zone de turbulences au début des années 2000. Le fondateur revenu activement à la barre, entouré d'une nouvelle direction, l'entreprise est repartie sur de bons rails. "René Bertin a abandonné le FC Rouen dont il était président, pour remonter tout ça. Il s'agissait d'un problème d'hommes, pas de marché", explique Jean-Marc Plutau, directeur général de Huis Clos. En 2005, nous avions 90 magasins, aujourd'hui 170."

Pour poursuivre son développement, la société s'est diversifiée. En

plus de l'offre menuiseries (fenêtres, portes, stores...), elle s'est lancée en 2007 dans les énergies renouvelables : chauffages réversibles et gainables, pompes à chaleur... Désormais, elle s'occupe également de l'ensemble de l'isolation d'une maison, de la toiture jusqu'aux murs.

Pour commercialiser sa gamme, l'entreprise s'appuie sur un réseau de 1 300 vendeurs (VRP). Elle compte également 450 techniciens pour la pose et 200 personnes sur ses trois sites de production. "Nous sommes assez reconnus sur la qualité, nous fabriquons tout, souligne Jean-Marc Plutau.

Derrière les vendeurs, quatre directeurs commerciaux, ayant tous au moins 10 ans d'ancienneté. "L'encadrement est solide, il y a très peu de *turn over*", poursuit-il. Huis Clos, qui avait réalisé un chiffre d'affaires de 187 millions d'euros en 2009, prévoit seulement 170 à 172 millions pour 2010. L'entreprise est en effet directement impactée par la suppression de crédits d'impôts pour les énergies renouvelables. "Je pense qu'en 2012, après les élections, cela repartira. Pour l'instant, nous nous renforçons sur notre métier de base et sur l'offre complète d'isolation d'une maison". Adaptation est donc le maître mot de Huis Clos. ■

LES FUTURS VENDEURS PASSENT D'ABORD EN AGENCE POUR S'IMPRÉGNER DE LA CULTURE DE L'ENTREPRISE. ILS SONT ENSUITE ACCUEILLIS AU CENTRE DE FORMATION DE ROUEN, PENDANT UNE SEMAINE, POUR APPRENDRE LES MÉTHODES DE VENTE ET MAÎTRISER LES PRODUITS.