

Interview du dirigeant d'Euradif

Jean-Gabriel Creton :

« De nouvelles alternatives pour la porte d'entrée aluminium »

L'entreprise Euradif affirme sa vocation à devenir le partenaire des industriels de la menuiserie. Son dirigeant, Jean-Gabriel Creton, président du groupe, investit d'ailleurs cette année dans une nouvelle extension de son site de Béthune (62), lequel abritera d'ici août prochain, de nouveaux équipements automatisés, permettant de répondre efficacement à la forte demande du marché.

Alors qu'Euradif dévoilera d'ici le premier trimestre 2018 une solution de porte d'entrée coplanaire... et passive, nous avons interrogé Jean-Gabriel Creton, abordé son nouveau positionnement stratégique, et passé en revue ses différents investissements, sans oublier les nouveaux produits lancés en cette année 2017.

Verre & Protections : En premier lieu, parlons conjoncture. Nous sommes au milieu de l'année, quelle est votre analyse du premier semestre 2017 pour Euradif ?

Jean-Gabriel Creton : « Une première période en demi-teinte. Bien que nous soyons en croissance, nous n'avons pas senti chez nos clients une progression des ventes sensible. Il faut noter aussi qu'il n'y a plus vraiment de coefficients saisonniers ».

Comment voyez-vous le second trimestre et, par extension, l'année 2018 ?

Nous sommes plutôt optimistes pour cette seconde période, car plusieurs nouveaux dossiers viennent de nous arriver et d'autres sont également en négociation. Nous sommes d'un naturel prudent et pragmatique, aussi, il nous faut concrétiser nos objectifs, avant de crier victoire. 2018 nous laisse cependant présager une année intéressante ».

Et en regardant plus loin, quelles sont vos perspectives à moyen terme (2020) ?

« Exercice très compliqué ! Nous sommes convaincus que le marché du panneau décoratif va laisser place dans la décennie à venir, à la porte d'entrée monobloc. À quelle vitesse cette mutation se fera... mystère ! ».

Sur le plan productif, vous aviez massivement investi en 2016, deux millions d'euros.

Ces investissements se sont-ils poursuivis en 2017 ? Si oui, en quoi consistent-ils ?

« L'histoire d'Euradif n'est faite que d'investissements successifs pour répondre aux volumes croissants de notre demande clients. En 2017, nous continuons d'investir. Dans l'informatique industrielle tout d'abord et la mise en



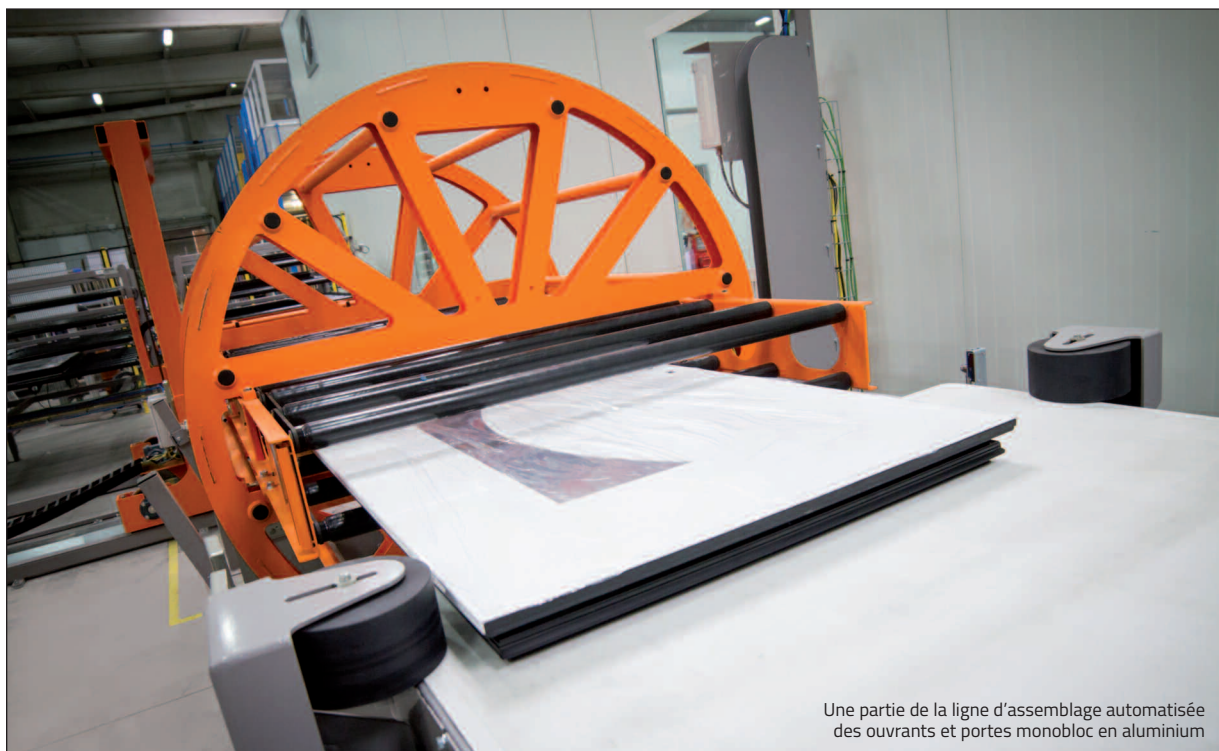
Jean-Gabriel Creton, président d'Euradif, accompagné de ses deux fils : **Mathieu** (à droite), directeur opérationnel et **Charles** (au centre), responsable communication.

place d'outils digitaux internes pour améliorer nos flux de production. Sur le plan productif, nous venons de réceptionner une nouvelle extension de notre site de production de Béthune et préparons l'arrivée de nouvelles machines. À souligner aussi, la création du poste de directeur de production, ainsi que de celui de responsable de production de l'atelier aluminium, devenus nécessaires.

Enfin, sur le plan commercial, nous venons de créer le poste de directeur commercial adjoint, afin d'être encore plus à l'écoute des attentes de nos clients industriels ».

Pouvez-vous nous en dire plus sur cette extension ?

« Cette extension de 1200 m² nous a été livrée dans les temps, à la mi-juin. Cet espace productif supplémentaire s'est révélé nécessaire pour pouvoir répondre sereinement



Une partie de la ligne d'assemblage automatisée des ouvrants et portes monobloc en aluminium

à l'augmentation des volumes actuels et à venir en portes et ouvrants monobloc aluminium. L'intégration des machines, un centre de débit-usinage et une ligne de sertissage quatre têtes, a été planifiée durant les congés d'août pour ne pas perturber la production et être opérationnels dès début septembre ».

Où en sont vos projets en matière de GPAO ?

« La GPAO est le lien réalisé entre notre progiciel de gestion (Diapason) et nos machines industrielles permettant *in fine* de limiter les sources d'erreurs humaines. Ce vaste chantier est déjà bien avancé et plusieurs ateliers sont opérationnels, telle notre production de monobloc et portes en aluminium. Nous devrions avoir bouclé ce projet pour la fin de l'année ».

Vous aviez également annoncé en 2016 la mise en place d'un EDI. Pouvez-vous nous en parler ?

« Là aussi nous sommes opérationnels. Nous avons mis en place un modèle d'EDI permettant de guider nos partenaires pour nous fournir l'ensemble des données nécessaires à la réception des commandes par EDI. Cela facilite grandement sa mise en place. Nous travaillons déjà via EDI avec quelques clients et sommes en phase d'intégration/déploiement avec une dizaine d'autres ».

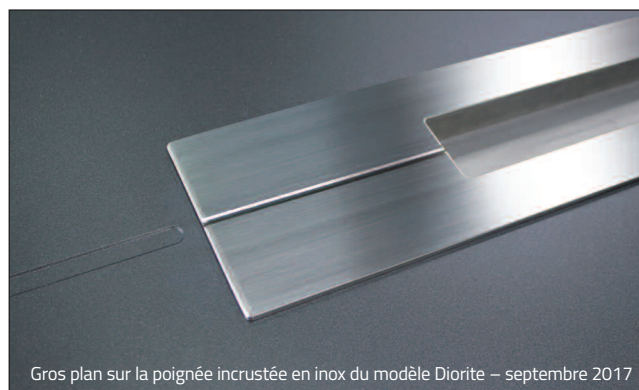
Vous vous êtes lancés dans les ouvrants monobloc alu en 2014. Comment ont évolué à la fois ces produits et votre façon de les fabriquer ?

« La mutation du marché de la porte d'entrée nous a obligés à adapter rapidement nos habitudes de travail et notre outil de production. À partir d'un produit relativement simple, le panneau de porte décoratif, le marché s'est mis à nous réclamer, voire nous imposer, de l'ouvrant mono-

bloc, bien plus technique et nécessitant de lourds investissements : recrutements, R&D, extensions de notre site de production, lignes de production automatisées, formations, informatique... D'importants chantiers à gérer parallèlement à notre production quotidienne de panneaux décoratifs. Sur un plan industriel, nous avons anticipé la demande croissante du marché. Nos lignes d'encollage et d'assemblage des monoblocs ont été conçues pour recevoir, le moment venu, deux robots qui permettront une productivité sensiblement accrue. Avant cela, il nous sera loisible de travailler en équipe de 2 ou 3/8. Aujourd'hui, nous sommes plutôt fiers du chemin parcouru par l'équipe Euradif, et nous travaillons quotidiennement sur nos axes de perfectionnement dans une optique d'amélioration continue. À noter que la démarche Lean est intégrée chez nous depuis 2016 ».

Quelle est désormais la répartition de votre production entre le PVC et l'alu ?

« La demande pour le panneau décoratif PVC est plutôt stagnante. L'aluminium est en forte croissance, assez logique compte tenu de notre stratégie de développement.



Gros plan sur la poignée incrustée en inox du modèle Diorite – septembre 2017



De manière plus générale, nous pensons que le volume de panneaux de porte va progressivement baisser en faveur du monobloc ».

Vous avez récemment annoncé l'arrêt de la commercialisation de 18 modèles alu (panneaux, ouvrants et portes), pourquoi ces suppressions de votre gamme ?

« Tout simplement parce que ces designs ne correspondent plus aux tendances actuelles. La porte d'entrée est un produit de décoration sujet aux phénomènes de mode, tout comme le prêt-à-porter ! Nous proposons, tous produits confondus, 300 modèles que nous enrichissons de 10 à 30 nouveautés par an. Nous avons donc supprimé quelques modèles du plan de vente pour laisser la place aux nouveaux modèles qui sortiront en septembre et en lesquels nous croyons vraiment ! ».

Comment a été reçu le lancement de votre nouvelle gamme de portes monobloc EDPP77 auprès de vos clients ?

« Revenons au début de l'histoire. Entre Batimat 2011 et Batimat 2013, nous avons tenté de convaincre la profession d'intégrer eux-mêmes le collage des parements d'ouvrants aluminium (à la manière des Allemands) afin qu'ils conservent la fabrication chez eux... en vain. Bien qu'accessible techniquement, il est apparu que la grande majorité d'entre eux n'était pas disposée à franchir cette étape d'intégration, complexe, il est vrai, en termes de flux et reprises internes. Pour nous permettre d'envisager l'avenir sereinement, il nous a fallu opter pour une solution d'ouvrant monobloc usiné, et prêt à ferrer par les clients. C'est ainsi que Portabloc a vu le jour en 2014 dans une version ouvrant monobloc seul. À l'usage, il est apparu aux yeux de certains industriels, que les reprises des produits monobloc livrés au sein de leurs ateliers généraient des manutentions multiples, susceptibles de provoquer des accidents du travail (un ouvrant monobloc pèse 75 kg), des dégradations de l'ouvrant lui-même, et enfin des coûts liés à la valorisation des déchets d'emballage. C'est donc naturellement que ces

industriels nous ont sollicités pour étudier une solution de porte aluminium "clé en mains". La porte Portabloc était née. Je rappelle que notre seule cible sur ce produit sont les fabricants de menuiseries ».

Cette gamme va-t-elle être suivie d'autres modèles et lesquels ?

« Notre nouvelle porte Passage 830 sera commercialisée à la rentrée de septembre. Tout comme Portabloc et pour ceux qui le souhaitent, elle sera également disponible en version ouvrant monobloc seul. D'excellente facture technique et esthétique, cette porte d'entrée intègre le passage à 830 mm, porte ouverte à 90° en dimensions standards, afin de répondre aux exigences d'accessibilité des personnes à mobilité réduite. Son coefficient Ud de 1,15 W/m². K (en cotes standards pour les modèles pleins) permet à l'ensemble des modèles l'éligibilité au crédit d'impôt. En réponse à la demande de nos clients, elle a été conçue dans une optique d'optimisation des coûts pour les marchés dont la composante "prix" est particulièrement sensible ».

Sur le plan industriel, fabriquer du monobloc n'est pas chose simple. Comment avez-vous organisé vos ateliers pour vous adapter ?

« En 2008, date de notre emménagement à Béthune, le site s'étendait sur 8 000 m² couverts, dédiés exclusivement aux panneaux décoratifs. Aujourd'hui, il en fait le double. Nous n'hésitons pas à investir, de manière réfléchie et raisonnable, pour accompagner notre croissance. Nos extensions de 2013 et 2017, respectivement de 3000 et 1200 m² sont axées exclusivement sur nos produits aluminium monobloc et portes. Notre site de Godewaersvelde, représentant une surface de 3700 m², est dédié quant à lui, à la fabrication de nos ouvrants monobloc fibrés Thermostyl, et Neostyl, pour dormants PVC ».

Ressentez-vous de la part de vos clients industriels, un intérêt accru pour les finitions et le design ? Comment y répondez-vous ?

« Le design a toujours eu une importance prépondérante dans le choix de la porte d'entrée. Rappelons que le premier critère dans l'acte d'achat est la diversité des modèles proposés : le client final veut avoir le choix et trouver "LE" design qui lui correspond (source : étude MSI 2016). Aujourd'hui, la tendance est clairement aux produits en aluminium à l'esthétique contemporaine et minimaliste. C'est pourquoi nous sortirons en septembre une nouvelle collection de quinze modèles, que nous avons baptisée "Equilibre". Des modèles ultra modernes et sobres à la fois ».

Vous avez (légèrement !) dévoilé un projet de porte d'entrée originale, coplanaire... et passive. Pouvez-vous nous en dire plus ?

« Il s'agit bien d'une porte d'entrée originale, coplanaire et passive qui pourrait représenter une nouvelle évolution dans le domaine de la porte d'entrée aluminium. Vous en saurez plus au cours du premier trimestre 2018 ».

Sur le plan de la commercialisation de vos produits, vous proposez à vos clients de passer du statut de clients à celui de partenaires. En quoi consiste ce partenariat ? Est-ce un réseau ?

« Décembre 2013, nous mettons en ligne un configurateur de portes permettant aux particuliers de configurer la porte d'entrée de leurs rêves, de la mettre en situation sur une photo de leur façade et demander à être contacté par les membres de notre réseau Partenaires Euradif les plus proches de chez eux. Ce réseau rassemble les professionnels du secteur de la menuiserie extérieure exerçant dans l'ensemble de la France métropolitaine. Chacun de ses membres, disposant d'un showroom, s'engage à répondre à la demande du particulier dans les 48 heures suivant la réception de son formulaire, en lui apportant un conseil personnalisé et une assistance technique durant toute la durée du projet. C'est un partenariat gagnant-gagnant : les particuliers deviennent prescripteurs de la marque Euradif et nous devenons apporteurs d'affaires pour les professionnels ».

Dernière question, pourquoi ne participez-vous pas à Batimat 2017 ?

Nous ne participerons effectivement pas à Batimat cette année. Nous avons privilégié la proximité par le biais de réunions chez nous et dans diverses régions de France. Nous présenterons nos portes sur des supports mobiles autour d'un petit-déjeuner suivi d'une présentation de notre stratégie et de nos nouveautés. Il y aura aussi un temps pour répondre aux questions, puis un cocktail déjeunatoire pour poursuivre les échanges avec convivialité. Toujours avec, comme participants, les industriels de la menuiserie, notre cible ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei



Gros plan sur les moulures rapportées du modèle Nobel – septembre 2017

PORTES DE GARAGE

LA SIMPLICITÉ,
C'EST D'AVOIR
TOUS LES CHOIX

Aluminium ou acier,
profitez de la plus large
gamme du marché pour
répondre à tous les projets



SOPROFEN
FERMETURES

SOPROFEN Network