RÉALISÉ PAR STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ

INTERVIEW

PORTES D'ENTRÉE EURADIF, DU PANNEAU MONOBLOC À LA PORTE COMPLÈTE

Le Président d'EURADIF Jean-Gabriel CRETON accompagné de ses deux fils, Mathieu (à droite) directeur opérationnel et Charles (à gauche) responsable communication.

La mutation passionnante du marché de la porte d'entrée a amené l'entreprise familiale Euradif à devenir, depuis 2016, fabricant d'ouvrants et de portes monobloc, nous confie son Président, Jean Gabriel Creton. « Nous avons appris à découvrir ce que le client souhaitait : du monobloc, du design, de la sécurité et du service ». Grâce à cette capacité d'écoute du marché, le fabricant historique de panneau de porte décoratif s'est diversifié en industriel d'ouvrants monobloc et renoue avec une croissance à deux chiffres en 2016 pour atteindre un CA de 20 M€. L'entreprise emploie aujourd'hui 160 salariés et annonce une croissance de plus de 10% sur 2017. Interview de Jean-Gabriel Creton..

L'Echo de la Baie : ***Vous avez apporté au marché une solution de porte d'entrée version monobloc, quelle est votre stratégie ?***

Jean-Gabriel Creton : Tout d'abord, pour bien comprendre notre stratégie, il faut revenir quelques années en arrière. En 2011, lors du salon Batimat, nous avons vu une offre de portes monobloc aluminium qui a totalement bousculé le marché. Je pensais que chacun devait garder son métier, et Euradif n'a pas choisi à cette époque ce créneau de la porte monobloc. Depuis, ce sont nos clients, industriels de la menuiserie et de façon plus large, la profession, qui nous ont contraints à proposer une gamme d'ouvrants et de portes monobloc. Nous sommes depuis 2013 très sollicités par l'industrie de la menuiserie alu et PVC, avec laquelle nous coopérons pour trouver les solutions les plus attractives et optimisées dans le but de répondre à leur demandes. Nous nous devons de satisfaire nos clients en leur apportant les solutions stratégiques dont ils ont besoin. Certains voient en nous un partenaire de solutions d'ouvrants monobloc, et pour d'autres, de solutions complètes avec une porte prête à poser.

Pourquoi cette pression de la profession ?

Poste d'emballage automatisé des produits monobloc

La sollicitation des industriels était d'apporter une porte complète où l'ouvrant rejoint le dormant, ce dernier ne représentant que 5% de la valeur ajoutée du produit. L'assemblage, le stockage, l'emballage, le transport, la manipulation d'ouvrants monobloc nécessitent une logistique qui perturbe considérablement le flux dans les ateliers car elle impose de multiples reprises et ports de charges ce qui induit des risques importants de détérioration du produit et surtout, c'est la sécurité même des salariés qui est menacée. Enfin, la productivité dans l'accumulation des étapes est impactée. Ce constat, effectué par plusieurs de nos clients, nous a amené en 2016 à proposer une solution au travers de notre collection en version monobloc EDPP77, robuste (tôle de 2,5 mm), sécuritaire, performante et disponible en deux vantaux monobloc, impostes, tierces...

Quelle sera l'offre Euradif de demain ?

Une partie de l'usine de fabrication des produits monobloc aluminium

Cette première étape a vite donné naissance à de nouvelles demandes, c'est pourquoi Euradif proposera dès la rentrée deux nouvelles réponses monobloc. PASSAGE 830, une porte d'entrée en aluminium avec un passage PMR de 830 mm/porte, ouverte à 90° en côtes standards et NEOSTYL, une excellente alternative à la porte acier. Ces 2 solutions seront déclinables en versions porte prête à poser et ouvrant monobloc seul. Une petite révolution.

« L'offre EURADIF se veut être une alternative aux offres des deux acteurs majeurs de la porte d'entrée aluminium très présents sur le marché français, alternative très attendue par la profession, précise Charles CRETON », responsable de la communication.

« Nous avons vocation à devenir le partenaire de tous les industriels de la menuiserie, notre seule cible, désireux d'offrir à leurs clients artisans, poseurs, vendeurs de matériaux, etc.., des solutions fiables et surtout, personnalisées. De plus, notre capacité à développer des designs originaux en un temps record, n'est plus à démontrer. »

« L'accompagnement de notre service infographie et marketing, dirigé par mon frère Charles, dans la création de brochures et catalogues dédiés est un réel plus », renchérit Mathieu CRETON, fils ainé et directeur opérationnel du groupe familial.

En plus de ces deux nouvelles familles de produits, Euradif commercialisera en septembre deux nouvelles collections de modèles : TRADITION, composée d'une quinzaine de modèles de style classique avec moulures rapportées, cimaise, rejet d'eau et EQUILIBRE, dotée une douzaine de designs ultra contemporains, fluides, minimalistes, de quoi enchanter les amoureux de l'architecture moderne. Ces designs vont plaire, c'est certain !

Euradif sera-t-elle présente sur Batimat en Novembre ?

Nous ne serons pas présents sur Batimat car nous avons d'autres priorités d'investissements comme une nouvelle extension de notre site de Béthune qui abritera d'ici le mois d'août prochain, de nouveaux équipements automatisés, permettant de répondre efficacement à la forte demande du marché. Nous nous inscrivons dans l'avenir comme de réels partenaires des acteurs de l'industrie de la menuiserie. Nous souhaitons ainsi multiplier nos réunions régionales et renforcer davantage encore la proximité relationnelle que nous avons avec nos clients industriels.

Le siège d'EURADIF à BETHUNE, 15 000 m². Une extension est en cours et sera opérationnelle en Août.

Ligne d'usinage des ouvrants monobloc fibrés pour dormants PVC THERMOSTYL®

Les tables basculantes

Une partie du show room d'Euradif.