

# EURADIF

## ANNONCE + 15 % DE CROISSANCE EN 2016

Crocus 2, design de la nouvelle collection Osmozen vitrés, commercialisée en janvier 2016, disponible en panneau et en ouvrant monobloc aluminium.

Confiant sur le devenir du marché des ouvrants monobloc, Euradif, spécialiste des panneaux décoratifs en PVC, aluminium et en verre, maintient ses investissements. Un pari gagnant.

Réalisé par Stéphanie Lacaze-Haertelmeyer

« Nous avons pris notre temps. Nous avons observé le marché, et ça nous a bien servi », confie souriant Jean-Gabriel Creton, le patron « autodidacte » d'Euradif. Et pendant ce temps de réflexion, « nous avons appris à découvrir ce que le client souhaitait : du monobloc, du design et des délais courts ». Le fabricant historique de panneau décoratif sur le marché de la porte d'entrée, diversifié en industriel d'ouvrants monobloc va même renouer avec une croissance à deux chiffres en 2016. « Après une fin d'année qui devrait se clôturer autour de + 7 %, nous devrions réaliser l'an prochain une progression de + 15 % du chiffre d'affaires », dévoile le dirigeant. Avec des projets en nombre. « Le marché bouge nous allons avoir des volumes à traiter dans les 12 mois ». En ligne de mire : le monobloc devenu la tendance sur ce secteur de la porte d'entrée. Conséquence : l'entreprise nordiste continue d'investir. Après avoir concentré ses efforts sur l'automatisation pour réduire la pénibilité au travail, le risque d'accident, tout en augmentant la capacité à produire et le service clients, pas moins de 2,570 millions d'euros vont être à nouveau injectés sur une période de 18 mois : une ligne d'encollage est annoncée pour février 2016, une autre d'assemblage automatique et robotisé des ouvrants monobloc en aluminium, ainsi qu'une ligne de débits et d'assemblage des cadres d'ouvrants

idoines. Et cette accroissement de la capacité à produire devrait déboucher sur le recrutement d'au moins 15 salariés sur trois ans.

### Des produits de qualité certifiée

Bien sûr, côté nouveaux produits Euradif n'est pas en reste. Le Mondial du Bâtiment Batimat qui s'est clôturé en novembre dernier a été l'occasion d'y présenter 11 design contemporains commercialisés dès janvier 2016 pour ses panneaux parcloisés et ouvrants monobloc en aluminium. Mais également de dévoiler 16 nouveaux design vitrés dans sa collection Vertigo. Des produits qui conjuguent esthétique et performances sur un marché de l'habitat contraint par de nombreuses réglementations. Pour y répondre l'industriel a installé sur son site de Béthune un banc AEV, et un banc d'enseiement aux normes 2015. Des outils qui « répondent aux nombreuses demandes de tests techniques et sécuritaires des industriels de la menuiserie PVC et aluminium, notamment pour l'activité ouvrant monobloc, pour les gammes profilés aluminium et PVC rencontrées en Europe », précise le Président. Par exemple, l'ouvrant monobloc Portabloc EDPP - qui peut être filmé pour s'adapter aux dormants PVC filmés - affiche une classe 2 à l'essai déformation et un A\*4, E\*8A, V\*C3. « Le défi technique à



Jean-Gabriel Creton, patron d'Euradif



Euradif vient de s'équiper d'un banc AEV, et d'un banc d'enseiement aux normes 2015. Les techniciens sont en formation constante avec le FCBA.

relever porte sur l'amélioration sensible des performances d'isolation thermique et acoustique ainsi que dans l'obtention de résultats AEV concluant », ajoute Jean-Gabriel Creton, en patron confiant et désormais préparé pour répondre à ses marchés. Un dirigeant motivé. La preuve : sa présence au salon parisien Équipaie du 15 au 18 novembre 2016 est d'ores et déjà actée. ■

### UN RÉSEAU CONNECTÉ

Souhaitant inscrire son réseau dans une démarche de « gagnant-gagnant », Euradif parie sur un engagement sans contrainte, d'adhésion gratuite, et qui compte aujourd'hui 130 partenaires pour 241 points de vente. Il concerne des clients qui disposent d'un show-room, et travaillent en direct avec des particuliers. Après avoir signé une charte « plus morale que juridique », tient à préciser Jean-Gabriel Creton, le partenaire Euradif doit s'engager à contacter le client final sous 48 heures. Outre les outils d'aide à la vente, supports commerciaux à personnaliser et réseaux sociaux animés, le fabricant se positionne comme un réel rapporteur d'affaires. La preuve : dès 2013, il lance un configurateur de portes à destination du client final. Un système de géolocalisation lui fournit les coordonnées des trois professionnels les plus proches de son projet. Charge à eux ensuite de contacter le particulier une fois la demande de devis réceptionnée. ■

[www.configurateur-portes.fr](http://www.configurateur-portes.fr) ; application iPad mon configurateur de porte en téléchargement gratuit.

### EN CHIFFRES

- 1995, c'est la date de création de l'entreprise à 2 personnes
- 17 millions d'euros, représentent le chiffre d'affaires réalisé en 2014
- 130 personnes, c'est l'effectif salariés
- 2 sites de productions sont dédiés Bethune (62) - Godewaersvelde (59)
- 17 000 m<sup>2</sup> couverts abritent la production
- 3,819 millions d'euros investis en équipements automatisés et robotisés entre 2015 et 2017 (encolleuse, serveurs, machines à commande numérique, atelier aluminium, bancs d'essai, nouvel ERP, découpe de verre, aménagement réfectoire et show-room...).
- 0,8 %, c'est le taux en moyenne du SAV panneaux mesuré par le service QSE Euradif entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 juin 2015. ■



PERFORMANCE 2015

ISOLATION  
THERMIQUE

ET  
ÉTANCHÉITE  
AU VENT

POUR UN PROFIL  
ET UNE COUPE  
IMPECCABLE !