

Trois millions d'euros d'équipements automatisés et robotisés acquis en deux ans

Euradif investit massivement pour anticiper les exigences du marché

2016 devrait être une année importante pour l'entreprise familiale Euradif. En effet, Jean-Gabriel Creton, son charismatique pdg, entend affirmer sa position d'acteur incontournable sur le marché émergent de l'ouvrant monobloc.

« La success-story continue ! », se félicite cet autodidacte qui a créé en 1994 la société aujourd'hui acteur majeur sur le marché français du panneau décoratif et de l'ouvrant monobloc pour portes d'entrée.

À l'origine distributeur, Euradif était dotée d'un outil de production (Techpan) dès 1999, alors situé à Godewaersvelde(59), pour se lancer dans la fabrication des panneaux de porte en PVC, puis en aluminium. En 2009, Jean-Gabriel Creton crée la holding Doors International, une structure permettant de répondre à la fois à des objectifs de diversification de produits, de développement de segments de marché et de conquête de pays étrangers.

« À ce jour, explique Jean-Gabriel Creton, Euradif est en développement constant. Nous proposons plus de 300 designs différents et lançons trois nouvelles collections par an pour être constamment en accord avec les nouvelles tendances esthétiques et les impératifs technologiques en vigueur ».



Jean-Gabriel Creton : « la porte d'entrée en aluminium et PVC vit une phase de redistribution des rôles »



EURADIF RÉALISE LES SUPPORTS COMMERCIAUX DE SES CLIENTS

Depuis 2012, date de la première refonte de son site internet, Euradif a décidé de s'ouvrir à un domaine qui lui était peu familier : la communication sur le Web. Réseaux sociaux, community management, référencement, e-mailings, animation, veille...

Le pôle infographie d'Euradif, créé en 1999, assume, quand à lui, l'autonomie de l'entreprise dans la réalisation de ses documentations commerciales, prises de photos, création de visuels... Forte d'une expérience de plus de dix ans dans la création de dépliants et brochures en tout genre, Euradif propose même à ses clients la réalisation gratuite de leurs supports commerciaux personnalisés.

« Nous estimons que notre métier commun, de plus en plus complexe et technique, nécessite des supports clairs et imagés avec des visuels haut de gamme en haute définition, explique Charles Creton, responsable de ces activités de communication. De plus, les agences de communication ne sont pas spécialisées en menuiseries et perdent un temps précieux à comprendre le produit avant de le mettre en avant sur un support », poursuit-il.

Ainsi, le service marketing d'Euradif travaille conjointement avec le client à la création d'un support imprimé adapté aux besoins et aux cibles du client. Quand le document est terminé et validé par le client, Euradif lui envoie le PDF haute définition. Il ne lui reste plus qu'à contacter un imprimeur. Depuis la création de ce service, l'entreprise a ainsi réalisé plus de 300 supports personnalisés et ce nombre est en constante augmentation.



En vert et en rouge, les derniers investissements fonciers.

LES INVESTISSEMENTS 2016 - 2017

- Achat du bâtiment initial de 8 000 m² en 2008 (ancien bâtiment Gaz de France) : 2 120 K €
- Investissements fonciers 2011 : un bâtiment de stockage de 1 000 m², un bâtiment service logistique de 1 000 m² et un parking : 1 565 K €
- Investissement fonciers 2013 : un bâtiment de 3 000 m² pour accueillir une machine numérique de découpe de verre et l'atelier de fabrication des ouvrants monobloc aluminium, un réfectoire de 150 m² : 1 506 K €.



La future ligne d'assemblage d'ouvrants monobloc aluminium Tecauma qui sera opérationnelle en septembre prochain

Jean-Gabriel Creton : « un nouveau métier depuis près de deux ans »

« La porte d'entrée est un sujet vaste et passionnant, particulièrement dans cette période de mutation de nos métiers que nous vivons avec enthousiasme, poursuit le dirigeant d'Euradif. En effet, dans le segment de l'industrie de la menuiserie, la porte d'entrée en aluminium et PVC vit une phase de redistribution des rôles des acteurs en place. Le nôtre, en qualité de "décorateur de portes" au travers de nos multiples collections de panneaux décoratifs à parcloser, se voit gratifier d'un scénario nouveau : celui consistant à fournir désormais, non plus seulement des panneaux de porte, mais aussi, de façon croissante, des ouvrants qualifiés de "monobloc" », poursuit-il.

Pour jouer à plein la partition de ce nouveau scénario, l'entreprise nordiste a décidé d'investir massivement dans son outil de production. Ainsi, plus de trois millions d'euros d'équipements automatisés et robotisés auront été investis entre 2015 et 2017 pour lui permettre d'accompagner ses clients industriels dans leurs développements liés à la porte d'entrée.

« L'aventure humaine se poursuit, et rien n'est plus gratifiant que de sentir cette osmose envahir nos équipes, dès lors qu'il s'agit d'avancer, de créer, d'innover !, se félicite Jean-Gabriel Creton. Ce qui est passionnant, c'est ce "nouveau métier" qui, depuis près de deux ans maintenant, nous amène à investir en équipements divers, en ressources humaines et en outils informatiques, au travers d'un ERP (Diapason ; ndr), mais aussi dans le cadre de l'organisation industrielle, en équipant nos ateliers en gestion "code-barres" », explique le dirigeant.

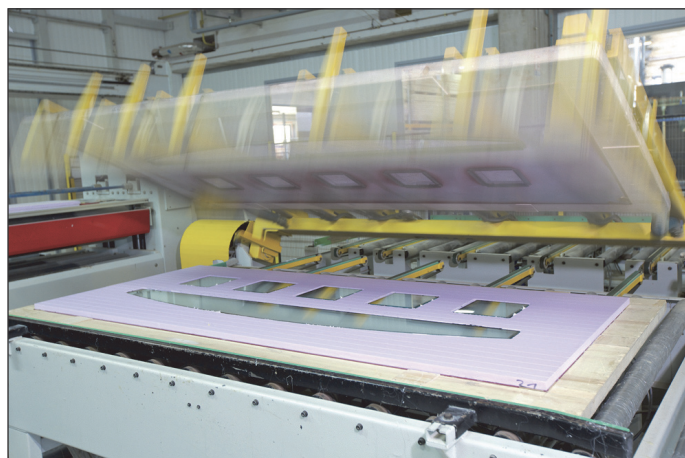
Le "monobloc" est devenu "LA tendance très appréciée"

Les évolutions du marché de l'habitation (maisons BBC, passives, intelligentes, normes RT) imposant de concevoir de nouveaux produits conformes aux exigences de la réglementation en vigueur, le défi technique pour Euradif portait sur l'amélioration sensible des performances d'isolation thermique et acoustique de ses produits ainsi que sur l'obtention de résultats AEV concluants. « À ce sujet, précise



Banc AEV

Assemblage des panneaux





« L'ouvrant monobloc apporte un confort accru et un esthétisme imbattable. »

Jean-Gabriel Creton, Euradif est le seul fabricant de panneaux et d'ouvrants monobloc sur le marché français à s'être équipé d'un banc AEV et d'un banc d'ensoleillement, aux normes 2015 ».

Dans le secteur de la porte d'entrée, Euradif considère donc que le "monobloc" est devenu "LA tendance très appréciée". « L'ouvrant monobloc est la nouvelle évolution de la porte d'entrée apportant un confort accru et un esthétisme imbattable » affirme même le patron d'Euradif.

C'est pour ces raisons que l'entreprise procède actuellement à des investissements qui comprennent une ligne d'encollage et d'assemblage automatique et robotisée des ouvrants monobloc en aluminium Portabloc, ainsi qu'une ligne de débit et d'assemblage des cadres d'ouvrants correspondants. Ces nouveaux équipements vont d'ailleurs permettre l'embauche de 15 à 20 salariés sur trois ans (lire également notre encadré).

Euradif a dû se remettre en question

Ce "nouveau métier", Jean-Gabriel Creton le pratique quotidiennement au sein de l'entreprise avec l'arrivée de l'ouvrant monobloc, « véritable révolution dans notre secteur d'activité », avoue-t-il.

En tant que fabricant historique de panneaux décoratifs et, depuis 2014, d'ouvrants monobloc, Euradif a donc dû se remettre en question, prendre des décisions, apprendre. « Qui dit produit technique dit formation des équipes, précise Jean-Gabriel Creton. D'un produit "simple", le panneau décoratif, il a fallu apprendre aux équipes un lexique "portes d'entrée". Notre gamme de portes complètes RT

Doors, sortie en 2010, nous avait à l'époque, permis de prendre de l'avance sur ce point, avoue-t-il. Mais, "qui dit produit universel" dit "conception intelligente" : chaque gammiste propose ses profilés, PVC ou aluminium, lesquels disposent de couleurs et finitions qui leur sont propres. Nous avons donc fait en sorte que les conceptions techniques développées par Euradif conviennent à la quasi-totalité des gammes existantes sur le marché », poursuit Jean-Gabriel Creton.

Résultats, Euradif vient de présenter en exclusivité 11 nouveaux designs résolument contemporains déclinés en panneaux parcosés et ouvrants monobloc en aluminium. ■

