

RENCONTRE AVEC...

Jean-Gabriel Creton, Président d'Euradif : « Accompagner nos clients industriels, petits et grands »

Depuis quatre ans, le spécialiste des panneaux de porte Euradif fait sa révolution vers l'ouvrant monobloc aluminium et la porte complète.

Mutation des métiers.

« Dès Batimat 2011, des clients menuisiers industriels nous ont demandé de l'ouvrant monobloc aluminium. J'ai répondu : "à chacun son métier". Je me suis trompé. Quand la même demande est réapparue à Batimat 2013, je n'ai pas hésité. Nous avons investi 4 M€ dans ce nouveau métier et dans un énorme travail de numérisation de nos ateliers, notamment sur notre siège de Béthune. Puis, toujours en coopération avec les industriels, nous avons décidé de proposer la porte complète, y compris connectée. Nous venons d'investir 4,5 M€ dans l'intégration du laquage sur notre site de Godewaersvelde, une véritable usine 2.0, et une ligne d'engondage automatique, le tout prévu pour être opérationnel au dernier trimestre 2019. »

Agilité.

« Panneau à parcloser, ouvrant monobloc ou porte complète : la porte d'entrée est un produit coup de cœur et notre démarche, c'est vendre de la décoration, de la mode. Dans cette optique, l'une de nos forces majeures est notre agilité : nous proposons à nos clients de la différenciation, avec deux collections exclusives par an et un catalogue actualisé tous les 6 mois, une part croissante de modèles réservés (environ 80 sur 300 actuellement), un service d'infographie dédié à leurs demandes sur les catalogues, et même, depuis courant avril, une application Passage 830 qui permet à nos clients industriels ayant des points de vente et showrooms BtoC d'accompagner leurs clients de manière simple. »

Croissance interne... et externe.

« Aujourd'hui, l'ouvrant monobloc aluminium représente 15% de notre volume de production; cette proportion devrait doubler en 2019. Travaillant à 90% pour la rénovation, nous sommes peu impactés par la conjoncture dans

le neuf et la non croissance sur les panneaux est largement compensée par la très forte augmentation de la porte d'entrée. Après un chiffre d'affaires 2018 à 24 M€ (+10%), 2019 s'oriente sur une croissance à deux chiffres et nous tablons sur plus de 30 M€ à l'horizon 2022, hors croissances externes, nationales ou internationales. Nous sommes attentifs à toute opportunité qui pourrait nous faire croître. L'entrée au capital du fonds GEI il y a un an nous permet d'envisager sereinement nos ambitions. »



Focus produits et services

En 2019, la gamme monobloc Passage 380 se dote de 15 nouveaux modèles, dans pratiquement toutes les collections sauf les plus classiques. Disponibles, selon les designs, en aluminium plaxé pour les portes PVC ou aluminium laqué.

Nouvelles options

- **Eurastop**, une barre anti-dégondage 12 pions acier sur toute la hauteur de la porte, montée en usine côté paumelles. Vendue seule ou avec le cylindre de sécurité (14 pistons + clés incopiables) dans le pack de sécurité.
- **Pack porte connectée Nuki** : boîtier Smart Lock sur piles à fixer sur le cylindre côté intérieur, relié via Bluetooth au smartphone ou montre connectée + passerelle Nuki Bridge pour création d'accès personnalisés et gestion de l'ouverture à distance.

Nouveaux services

- **Mallette d'aide à la vente améliorée** avec l'ensemble des profils complémentaires/dormants/cylindre de la gamme, en plus de l'angle de porte. En complément : la vidéo PASSAGE 830, une présentation ludique de 3'30 mn pour appréhender facilement les points forts du produit.
- **L'appli PASSAGE 830**, pour accompagner l'aide au choix et à la vente sur les points de vente.



Silix et sa poignée tendance, un nouveaux modèle PASSAGE 830.

© Euradif.



Eurastop, la barre anti-dégondage 12 pions acier sur toute hauteur.

© Euradif.