

FERMETURES

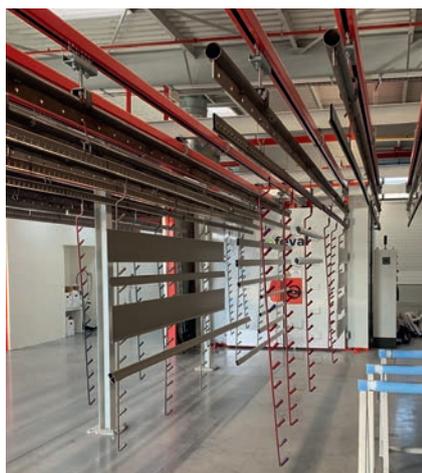
Eveno, L'ouverture de la fermeture

TEXTE : STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ



Eveno Fermetures vient d'inaugurer son nouveau bâtiment, une extension de 3500 m² accueillant une nouvelle unité de laquage et un transtockeur. A droite, Steven Hélias Directeur Général et Eric Falconetti, Directeur Marketing.

Steven Hélias, Directeur Général depuis 2016 de la société de Plœmeur, a mené, dans la même lignée que son prédécesseur Erwan Coindet avec qui il partageait les mêmes valeurs, l'entreprise créée en 1973 par Christian Eveno, dans le top 5 des entreprises fabriquant des fermetures. Arrivé à 20 ans en tant que stagiaire, c'est en 1997 qu'il intègre réellement la société en tant que technicien de méthodes. Il y a été formé et a grandi au même rythme que l'entreprise. Visite d'une entreprise industrielle bretonne, de dimension nationale, spécialisée dans les produits de fermeture innovants, qui cultive implication, respect et convivialité !



La nouvelle unité de laquage d'Eveno

L'entreprise morbihannaise dédie sa production aux coffres de volets roulants, aux volets roulants Alu et PVC, aux BSO et aux portes de garage enroulables et sectionnelles. Fermer les ouvertures de l'habitat avec des produits de qualité et certifiés est son crédo et anticiper les attentes du marché fait sa force. Eveno, qui, avec son coffre Perfecto, était déjà prêt pour le BBC dès 2009, s'adapte et fait évoluer ses produits en anticipant les réglementations et les besoins de ses clients et des utilisateurs. Ainsi, les

innovations en cours permettent de répondre aux nouvelles tendances du marché : équiper les baies XXL et proposer, en toute interopérabilité, des volets roulants et des BSO connectés et pilotables à distance. Tous les produits Eveno bénéficient d'une garantie de 5 ans, pièces, main d'œuvre et déplacements. Les services associés au produit sont adaptés à chaque cible de clients : négociants, constructeurs et particuliers. Ils doivent être performants, mais simples pour l'utilisateur.

Les atouts d'un groupe

Eveno évolue dans le giron du Groupe Stella tout comme FTFM, La Toulousaine, Profalux, Sofermi et, depuis peu, Flip. Même si chacune des entités innove sur le marché qui lui est spécifique et dédié, en toute indépendance, les valeurs du groupe et les compétences de chacun sont partagées. « Au niveau des bureaux d'études, par exemple, entre les différentes entités du groupe, nous échangeons et nous partageons nos connaissances et nos savoir-faire », nous confie Eric Falconetti, Directeur Marketing d'Eveno Fermetures, « on est plus fort ensemble, il y a un vrai partage de compétences et d'expériences entre les différentes sociétés du Groupe ».

Une structure efficace

Confiante des marchés sur lesquels elle évolue (principalement sur celui du neuf à 60%), l'entreprise Eveno a inauguré en Octobre dernier à côté de Lorient, les 3500 M² de son nouveau bâtiment. Un investissement de 4 M€, qui porte sa surface industrielle à 21 000 m². Elle fait également progresser son outil de production par l'acquisition de nouveaux matériels (5 M€ d'investissement) : un transtockeur qui lui permettra de gagner en délais de façon significative, une nouvelle cabine de laquage performante, de nouveaux robots d'usinage. « Nous sommes en mesure de raccourcir nos délais de fabrication tout en gagnant en flexibilité par rapport à notre charge de travail » précise Steven Hélias. Eveno, qui réalise un chiffre d'affaires de 57 M € et emploie 220 salariés, produit 1300 volets roulants par jour soit environ 280 000 par an. L'entreprise bénéficie des atouts d'une société de transport intégrée et livre les négociants et industriels à jour fixe une fois par semaine.

Vers de grandes longueurs

Sensible et réactive aux tendances du marché, Eveno fait évoluer ses coffres de volets roulants afin de s'adapter aux nouvelles dimensions des baies. Son coffre Perfecto peut atteindre les 6,20 m, tout en conservant la décennale. « On atteint les limites,

non pas en terme de longueur mais en termes d'encombrement » précise Eric Falconetti, Directeur Marketing d'Eveno Fermetures. « Nous travaillons sur des lames plus rigides, plus épaisses, plus hautes mais aussi plus lourdes. Nous avons de plus en plus de demandes pour des baies de 4 et 4,5 m. La normalité d'une baie aujourd'hui est de 3200 à 4000 mm. Il y a dix ans, elle était de 2800, 3200 mm. Nous adaptons notre offre aux attentes du marché et nous étudions une nouvelle typologie de maison en intégrant ces nouvelles tendances. Même sur la maison primo accédant.»

« Nous répondons aussi à cette demande d'adaptation aux baies XXL en proposant notre BSO (certifié NF) qui peut atteindre les 5 mètres de longueur, ce qui permet de gérer les apports solaires pour la baie d'un salon ou d'une salle à manger », précise Steven Hélias.

Confort connecté et interopérabilité

« L'évolution vers la maison connectée nous permet de faire évoluer nos produits vers une offre dont les systèmes sont ouverts, simplifiés et abordables tout en tendant vers plus d'interopérabilité. » nous confie Eric Falconetti. Selon lui, dans la perspective de la RBR 2020, nous devons gérer aussi les occultations, ce qui fera la part belle aux BSO. « Le déclic du connecté est passé et le phénomène va s'accélérer avec la RBR 2020 et notamment avec cette nouvelle prise en compte de gérer le chaud mais aussi le froid » précise t'il. Nous devons moduler les apports solaires, gérer la lumière et la chaleur. Le volet est désormais connectable, pilotable à la voix et compatible : il se connecte quelle que soit la box utilisée, Somfy, Delta Dore ou Calyps'Home (Box développée par le Groupe Stella avec le protocole Zigbee en Open source commercialisée depuis 2017 chez Eveno). « Nous faisons évoluer tous nos produits en ce sens. Nos clients ont la possibilité de commander un volet connectable et ensuite de le connecter à la box de son choix. On lui laisse donc la possibilité de choisir son interlocuteur. Nos produits seront de plus en plus interconnectables. Les paramètres sont réalisés en usine, ce qui simplifie l'installation. Rendre les

choses plus lisibles permet de s'adresser au plus grand nombre, de démocratiser les produits et d'en baisser les coûts. On choisit l'univers domotique en fonction de son offre périphérique. Ainsi nous permettons à nos clients de rentrer dans l'univers de chacun » conclue Steven Hélias.

A noter qu'Eveno sera présent cette année au salon Artibat.



Poste d'assemblage des tabliers dans l'unité de production.



Dans le hall d'entrée du nouveau bâtiment, une démonstration de pose dans les règles de l'art d'un volet roulant.



Le nouveau transtockeur.