

TORDJMAN Métal, 24 heures pour faire la différence

PAR STÉPHANIE BUIEKANT

INTERVIEW

NORBERT TORDJMAN

Fondateur de TORDJMAN METAL GROUP



© TORDJMAN METAL GROUP

Tout commence par un judas vendu au porte-à-porte, puis un verrou, puis une serrure trois points... En plus de quarante ans, Norbert Tordjman a bâti un groupe industriel français de 200 collaborateurs. Portes blindées, serrures, stores extérieurs, pergolas bioclimatiques : TORDJMAN METAL GROUP avance sans force commerciale terrain, mais avec une conviction presque têtue : garder la main sur l'outil, fabriquer vite, certifier fort et servir juste. Jusqu'à revendiquer un délai de fabrication de 24 heures pour une porte, un store ou une pergola : bien plus qu'une performance, la signature d'une organisation industrielle. Rencontre avec un dirigeant qui a fait de la vitesse une culture d'entreprise.

Comment êtes-vous arrivé dans le métier de la porte ?

Je ne viens pas du bâtiment. J'ai d'abord travaillé chez Arthur Martin, dans le groupe Electrolux. À l'époque, beaucoup de clients ne savaient pas à qui s'adresser pour faire installer

une machine à laver ou réaliser un branchement. J'ai donc commencé par proposer ce service, avec un petit plombier. Puis, alors que j'allais dans les résidences neuves faire du porte-à-porte, quelqu'un m'a demandé un œilleton. J'en ai acheté un stock de mille. J'ai commencé à les vendre.

Ensuite, on m'a demandé un verrou, puis une serrure trois points. C'est comme cela que je suis arrivé au métier de la porte. Par le terrain, par les besoins, en saisissant les occasions que les clients faisaient naître.

Quand l'entreprise devient-elle industrielle ?

De 1979 à 1984, nous étions installateurs. Nous avions un magasin et nous posions des portes blindées en Île-de-France. Mais je n'étais pas satisfait des produits proposés par mes fournisseurs. Nous avions besoin d'évoluer et eux, restaient figés. J'ai donc créé un atelier pour fabriquer mes propres produits, puis investi dans de grosses machines. Très vite, il a fallu les amortir. J'ai commencé à vendre à mes confrères, avant d'abandonner la pose pour devenir pleinement industriel.

Aujourd'hui, nous avons deux usines à Bobigny, l'une pour les portes, l'autre pour les pergolas, une usine à Romainville pour les serrures, une usine à Fresnes pour les portes et la tôlerie, ainsi qu'un site à Saint-Priest.

Comment le groupe s'est-il construit ?

Toujours en partant d'un manque. En 1998, nous avons racheté un fabricant de serrures, devenu REELAX, parce que les fournisseurs existants ne nous permettaient pas d'aller assez loin dans la personnalisation. En 2011, nous avons repris MUEL, une très ancienne maison de serrurerie, devenue une marque phare du groupe. En 2012, nous avons ouvert une usine de portes à Lyon. Puis, en 2013, nous avons repris MATEST, alors en difficulté. L'entreprise fabriquait environ 200 stores par an. Aujourd'hui, elle en produit près de 18 000 en France.

Quelle est votre offre aujourd'hui ?

Nous travaillons sur plusieurs métiers : portes blindées, serrures de haute sécurité, stores extérieurs et pergolas bioclimatiques. Sur les portes, nous proposons des modèles équipés de serrures trois, cinq ou sept points, avec des certifications A2P BP1 et BP3. Nos serrures sont certifiées A2P une et trois étoiles. Depuis novembre dernier, nos portes disposent aussi des certifications européennes CR3 et CR4. Dans nos métiers, la promesse ne suffit pas.

Une porte blindée, une serrure, un store ou une pergola doivent résister, tenir, durer. La certification est donc une preuve, pas un argument de catalogue.

Et sur les pergolas bioclimatiques ?

Quand nous avons repris MATEST, les pergolas existantes ne nous convenaient pas. Nous les avons arrêtées. En 2018, nous avons racheté un bureau d'études, puis créé une usine de 5 500 m² à Bobigny pour relancer une gamme propriétaire.

Aujourd'hui, nous proposons six modèles de pergolas bioclimatiques, avec de très hauts niveaux de résistance au vent, à la pluie et à l'eau, ainsi qu'une certification CTB EC03.

Qu'est-ce qui vous différencie le plus ?

Indiscutablement, ce sont les délais. Nous fabriquons une porte, un store extérieur ou une pergola en 24 heures, y compris avec options. Sur le marché, les délais sont souvent de trois à quatre semaines dans le meilleur des cas, parfois beaucoup plus en pleine saison. Chez nous, ce délai n'est pas un effet d'annonce. C'est le résultat de toute une organisation industrielle. Lorsqu'un client valide une commande sur un configurateur, elle part directement dans les machines. Il n'y a plus de saisie technique manuelle, donc moins de pertes de temps, moins de risques d'erreurs et une continuité directe entre la commande et la fabrication. C'est ce qui permet de transformer la vitesse en service réel.

Nous renouvelons aussi nos grosses presses plieuses pour générer les programmes directement en machine. Le déploiement concerne Bobigny, Lyon, Saint-Priest et Fresnes, avec près de 2 millions d'euros d'investissement. Même l'emballage participe à cette logique : un flashcode permet de couper automatiquement le carton à la bonne dimension, avec les protections nécessaires. Les 24 heures ne sont donc pas seulement un délai ; elles résument une manière de penser l'industrie.

Votre modèle commercial est atypique...

Nous n'avons pas de commerciaux terrain. Nous travaillons par l'image de marque, la réputation et la publicité destinée au grand public. Le modèle reste 100 % B2B : nous vendons aux professionnels, mais nous créons la demande en amont. Nos concurrents ont des commerciaux, nous, nous nous défendons par le service, les délais, la certification et la fiabilité.

Quels sont les prochains projets ?

Nous allons accueillir un directeur général délégué au 1er septembre. Il aura pour mission de développer les ventes en Europe et de reprendre progressivement le flambeau sur la production et le commerce. Nous travaillons déjà un peu en Suisse et en Belgique, mais nous voulons aller plus loin, vers l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. L'objectif est de réaliser 10 millions d'euros de chiffre d'affaires supplémentaire en trois ans sur l'Europe.

Quelle vision portez-vous pour la suite ?

Je crois à une industrie française rapide, fiable, certifiée, performante. Notre force, c'est d'avoir gardé la maîtrise de nos produits et de notre outil. Nous ne cherchons pas à faire comme les autres. Depuis plus de quarante ans, nous avançons avec la même idée : pour mieux servir ses clients, il faut d'abord savoir mieux fabriquer !