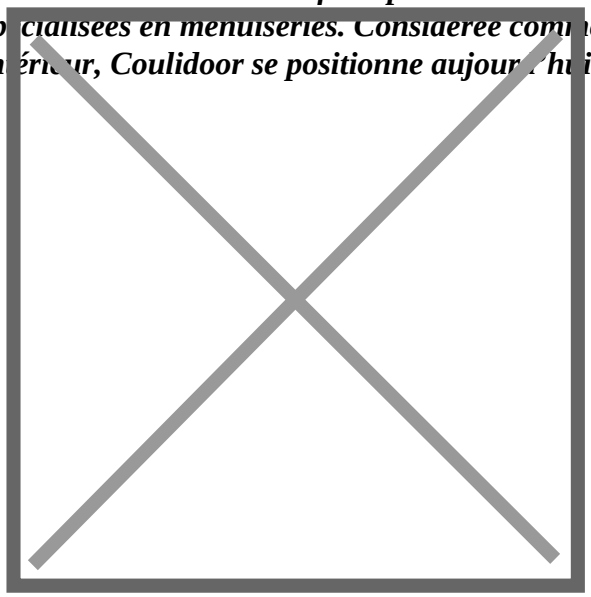
septembre 2012

Coulidoor

Les moyens de ses ambitions

Fondée en 1986, Coulidoor s'est rapidement imposée sur le marché des portes de placards et des solutions de rangement. D'abord artisanale, cette société caennaise compte désormais trois établissements qui lui permettent d'assurer une forte présence nationale auprès des négoces matériaux et des enseignes spécialisées en menuiseries. Considérée comme une entreprise moteur sur le secteur de l'aménagement intérieur, Coulidoor se positionne aujourd'hui comme un des leaders de la porte de placard.



En 1986, Michel Visse alors agent multicarte en matériaux (carrelage, colle ragréage…) prend la commercialisation d'une marque de décoration qui distribue notamment des portes et aménagements de placards. Conscient du potentiel de ces produits à une époque où les armoires traditionnelles dominent encore très largement le marché, il décide de fabriquer lui-même les produits de la marque. Il crée alors sa propre société de production, Socami (Société Caennaise de Menuiseries Industrielles) qu'il installe à Verson, près de Caen. En 1989, le contrat de franchise entre la marque de décoration et Socami est rompu et Michel Visse doit convaincre d'autres partenaires diffuseurs. Finalement, en 1991, il dépose sa propre marque commerciale qu'il baptise Coulidoor.

Fort déploiement industriel

Un an après le lancement de la marque et de bons résultats à l'échelle locale, Michel Visse aspire à se développer nationalement. Pour éviter des coûts de transport trop important, il monte deux sociétés de fabrication, la première baptisée Pise (Placard Industrie du Sud-Est) à Saint-Clair du Rhône (qui déménage à Chanas en 1995) et la seconde à Artigues, près de Bordeaux. Cela lui permet de prendre progressivement des parts de marché dans les quarts sud-ouest et sud-est.

En 2000, Coulidoor transfère son usine de Verson sur un terrain voisin plus vaste (20 000 m2). Ce déménagement lui permet de bénéficier d'une surface de production plus importante (6 500 m2) et donc d'intégrer entièrement la fabrication des aménagements de placards. En 2002, pour apporter une meilleure visibilité du savoir-faire de la société, toutes les usines sous réunies sous l'entité Coulidoor. Sept ans plus tard, pour faire face à l'évolution de l'activité qui se traduit par « une explosion du chiffre d'affaires avec des

progressions à deux chiffres » explique Pierre Visse, à la tête de l'entreprise avec son frère Arnaud depuis 2009, l'usine de Verson est agrandie de 4 000 m2 et désormais placée sous la responsabilité d'un directeur industriel, « notion qui n'existait pas auparavant dans l'entreprise ». Ce dynamisme se poursuit avec le transfert, toujours en 2009, de l'usine de Chanas à Saint-Rambert d'Albon (26). Ce déménagement permet à Coulidoor de créer sur place un pôle industriel spécialisé dans la fabrication des portes de placards. En 2011, l'entreprise caennaise y intègre une Ligne Grande Vitesse (LGV), process qui lui permet d'augmenter sa capacité de production d'environ 60%.

Un spécialiste de l'aménagement intérieur

En 2011, Coulidoor a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 35 millions d'euros pour un effectif de 220 personnes en France*. Avec une production annuelle estimée à 350 000 unités, les portes de placards représentent aujourd'hui le cœur des ventes (environ 70% du CA) de la marque. Sur cette famille de produits, Coulidoor propose deux gammes, d'une part les portes avec profil acier et d'autre part les modèles avec profil aluminium. Les versions profil acier sont conçues avec des panneaux de dix millimètres d'épaisseur. Deux profils acier sont proposés : Strass (laqué, enrobé ou glossy en 14 finitions) et Quartz (enrobé en 18 finitions). Plus qualitatives, les portes avec profils aluminium sont quant à elles conçues avec des panneaux de seize millimètres d'épaisseur. Là encore, pour varier les styles, quatre profils sont disponibles : Jade, Platine et Diamant qui se déclinent tous les trois en finition laqué, mat, anodisé ou poli anodisé, et Cézame disponible uniquement en argent anodisé ou bronze brillant. Concernant le remplissage des panneaux, Coulidoor a développé une large variété de possibilité dont certaines sont exclusives à la marque (Cézame et Leguan par exemple). Au total, pas moins de 35 décors classiques, 15 décors lambris ou persiennes, 26 décors vitrés (laqués, contrast, laquées incisées, contrast incisées, feuilletés) et 3 miroirs sont commercialisés.

Les aménagements de placard et rangement représentent quant à eux un quart du chiffre d'affaires de l'entreprise. Conçue entièrement sur-mesure en trois dimensions (c'est-à-dire un sur-mesure pour la hauteur, la largeur et la profondeur), cette gamme se concentre principalement sur des modules avec panneaux de 19 mm d'épaisseur disponibles en 35 décors. Pour varier les ambiances, ils se déclinent en deux chants, CM19 (chant PVC mince disponibles en blanc uniquement) ou CE19 (chant épais de 2 mm disponibles en 35 coloris). Coulidoor propose également des modules avec des panneaux de 25 mm d'épaisseurs. Ils ne se déclinent toutefois qu'en 14 décors et en un seul chant, CE25 (2 mm d'épaisseur). En marge de ces modules, l'offre aménagement de placards comprend de nombreux accessoires qui permettent de personnaliser les rangements mais aussi d'apporter plus de fonctionnalité comme des porte-pantalons, des penderies télescopiques, des porte- ceintures, des portes-chaussures… De ce fait, les possibilités d'implantation sont quasi illimitées qu'il s'agisse de placard et dressing droit, en L, en U… Par exemple, la gamme Linealu s'adapte à l'architecture intérieure de la pièce grâce à des modules de fixation sol/plafond, sol/cloison, sol/mansarde, autoportant…

Moins représentative (5% du CA), l'offre en séparations de pièces ne comprend qu'une gamme Aluminium proposée soit en version suspendue, soit roulant au sol pour une pose au plafond en applique ou dans un châssis à galandage. Au total, quatre modèles sont commercialisés : Diamant Altitude (suspendue) et Diamant Tandem (roulant au sol) proposés en finitions mat blanc et noir, argent anodisé et brillants anodisés (argent et bronze) ainsi que Rubis Altitude (suspendue) et Rubis Tandem (roulant au sol), tous deux disponibles dans les mêmes finitions que les versions Diamant plus dix enrobés au choix.

Créer du 100% Coulidoor

Après avoir largement investi dans son outil industriel, Coulidoor tente aujourd'hui d'apporter une plus-value technique à ses références. Pour cela, l'entreprise a récemment mis en place en interne un pôle innovation dont le but est d'effectuer un vaste travail de recherche sur les futures tendances – Arnaud et Pierre Visse se déplacent ainsi sur de nombreux salons – pour ensuite concevoir de nouvelles matières ou des concepts novateurs avec l'apport de designers extérieurs. Grâce à ces prospections et l'arrivée en janvier 2011 de

Lucie Arrachart au poste de responsable communication externe et interne mais aussi marketing (incluant le développement produit sur lequel elle fait jouer ses connaissances poussées en graphisme), Coulidoor vient de lancer pour sa gamme de portes de placards, quatre nouveaux décors exclusifs ainsi que des vitres laquées, finitions inédites sur le marché. Citons également la commercialisation de profilés en acier pour les modèles à partitions qui jusqu'ici n'étaient disponibles qu'avec des profils en aluminium. Coulidoor cherche également à intégrer les nouvelles technologies dans ses notions de design et de fonctionnalité à travers le lancement de nombreux accessoires comme des amortisseurs silencieux, le centreur amortisseur, des systèmes d'éclairage par leds… et l'intégration d'éléments de quincaillerie de qualité, fruit d'un partenariat avec plusieurs fabricants français.

L'expérience du négoce

De la création de Socami jusqu'à aujourd'hui, Coulidoor a toujours conservé une politique commerciale tournée vers la distribution professionnelle, à savoir les négoces matériaux, les négoces bois-panneaux et les enseignes spécialisées en menuiseries qui représentent 80% du chiffre d'affaires de l'entreprise. Ces revendeurs sont suivis par une force de vente comprenant vingt commerciaux (dont un agent exclusif pour la Corse) managés par deux directeurs des ventes. Ils sont chargés de dynamiser les ventes en proposant, par exemple aux distributeurs, un logiciel de chiffrage 3D leur permettant de réaliser des vues réelles avec la liste des fournitures nécessaires, la prise des cotes… Selon la taille du showroom du négociant, Coulidoor peut également implanter des expositions types, voire créer des implantations sur-mesures. Elle compte d'ailleurs dans ses rangs une équipe de trois merchandisers en charge des expositions clients et des salons.

La force commerciale met également à disposition de ses partenaires plusieurs outils d'aide à la vente comme une mallette regroupant les différents profils, des échantillons de décors, les différents vitrages… mais aussi une panothèque regroupant la majorité des décors dont de nombreuses nouveautés ou encore un catalogue tarif dont la dernière édition est disponible depuis le 1er octobre. Compte-tenu de la durée de vie d'une gamme, estimée à 18 mois, Coulidoor effectue fréquemment la mise à jour de tous ces outils.

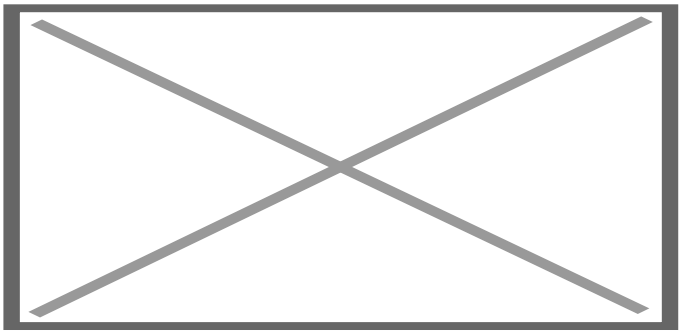
En marge des visites dans les points de vente, l'entreprise réalise dans ses locaux plusieurs séances de formation durant lesquelles les commerciaux expliquent la gamme, ses spécificités, les différents outils de vente (le logiciel notamment) mais aussi l'outil de production.

Coulidoor met en relation les particuliers qui consultent son site Internet avec ses distributeurs professionnels. En effet, le portail web de l'entreprise intègre un configurateur uniquement destiné aux particuliers. Pour y accéder ils doivent préalablement s'inscrire et, à la confirmation de leur inscription, entrer un code d'accès délivré par SMS. Le commercial prend ainsi connaissance du projet du particulier et entre en contact avec lui avant de le rediriger vers le négoce le plus proche.

Optimiser la logistique

Outre sa force commerciale, Coulidoor s'appuie également sur une flotte de transport entièrement intégrée qui réalise plus de 90% des livraisons de la marque, le reste étant effectué par des sous-traitants. Au total, l'entreprise compte 23 camions, tous capitonnés pour éviter les risques de casse, qui réalisent une quarantaine de tournées par semaine. Les délais de livraison s'échelonnent de huit jours pour les portes de placard classiques à quinze jours pour les séparations de pièces. Afin de poursuivre son développement, Coulidoor s'est entourée depuis un an d'un responsable logistique dont l'objectif est, par une traçabilité totale, de fiabiliser toute la chaîne logistique. La production ne sera d'ailleurs pas en reste puisqu'un configurateur graphique est actuellement en cours d'installation afin de raccourcir et fiabiliser les temps de traitement, en partant de la saisie de la commande jusqu'à son expédition en passant par toutes les phases de sa fabrication.

ND



La LGV de Saint-Rambert d'Albon

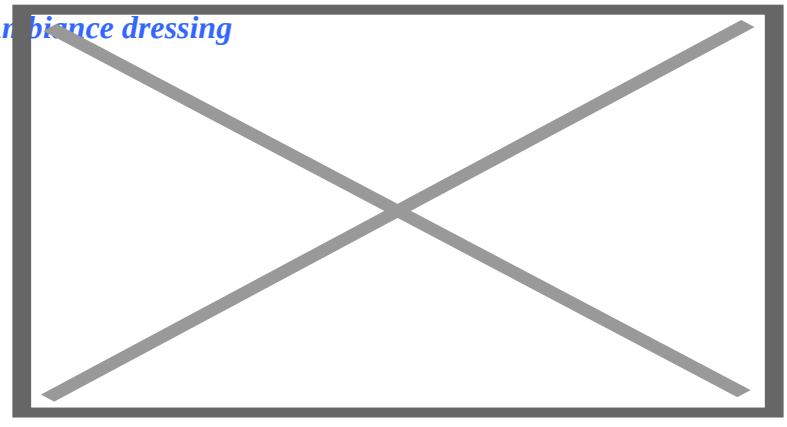
Située aux bords de l'A7, l'usine Coulidoor de Saint-Rambert d'Albon occupe un terrain de 26 000 mètres carrés dont 7 000 mètres carrés couverts. Elle compte 55 salariés (contre 35 en 2009), à savoir 25 personnes dédiées à la production, 15 au service commercial et 15 au pôle logistique. En 2011, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros soit une progression de 30% depuis 2009. Elle se consacre uniquement à la fabrication des portes de placards sur mesure (les portes haut de gamme sont réalisées manuellement) et réceptionne, à raison de quatre navettes par semaine, les aménagements de placards produits à Verson– l'usine de Bordeaux sert depuis peu de plate-forme logistique pour le sud-ouest.

Il y a un an, Coulidoor a investi plus de deux millions d'euros dans une nouvelle unité de production destinée uniquement à la fabrication de portes de placards sur-mesures. Baptisée Ligne à Grande Vitesse (LGV), elle est opérationnelle depuis le mois de mars et a nécessité deux années de travail, laps de temps nécessaire à la validation du process. Elle a été conçue par la société espagnole Biele, qui a entre-autres équipé des industriels comme Renault ou Ikéa, et comprend au total une vingtaine de machines (1 200 m2 de surface) spécifiquement développées pour Coulidoor.

Encore en rodage, la LGV assure aujourd'hui une productivité de trois vantaux par minute soit l'équivalent de 1 000 vantaux en sept heures, cadence qui permet à Coulidoor de répondre favorablement à de nouveaux marchés et en particulier à ceux qui nécessitent des volumes importants. De plus, trois opérateurs assurent son bon fonctionnement lorsqu'il en faudrait une vingtaine pour atteindre le même rendement manuellement.

Au total, sur la LGV, depuis la découpe des panneaux jusqu'au conditionnement, chaque ventail parcourt 100 mètres ; une fierté pour Coulidoor qui est à ce jour le premier et seul fabricant français de portes de placards sur mesure à intégrer et à automatiser totalement l'ensemble de son process.

Ambiance dressing



Lancée en début d'année par Coulidoor, la marque Ambiance Dressing regroupe une sélection de portes de placards uniquement fabriquées avec des panneaux de 16 mm d'épaisseur. Bien que le cœur de l'offre soit commun avec celui de Coulidoor, la montée en gamme est beaucoup plus rapide avec l'ajout d'automatismes, d'éclairages leds… Cette marque « premium » est distribuée en exclusivité chez les placardistes et les parqueteurs bénéficiant d'une grosse

activité placard mais aussi depuis peu, auprès des cuisinistes… l'objectif étant d'atteindre rapidement la barre des « cent revendeurs d'ici 2015 » précise Pierre Visse.