



créateur d'espaces hall d'entrée

L'excellence dans la

DRÔME

BARBARA MERLE, JEAN DE MISCAULT,
VIRGINIE PERRENOT, FRÉDÉRIC ROLLAND,
MAUD SARANO

NICOLAS DACHE

LE SAVOIR-FAIRE DES ENTREPRISES



ÉDITIONS DU SIGNE



CIBOX

CRÉATEUR D'ESPACES HALL D'ENTRÉE

Forte de plus de 50 ans d'expérience en métallerie-serrurerie, Cibox s'est progressivement spécialisée dans les boîtes aux lettres puis les portes d'entrée d'immeubles. Doublement implantée sur plus de 9 000 m² à Étoile-sur-Rhône et Guilhaud-Granges, l'entreprise familiale s'apprête aujourd'hui à franchir le seuil de la porte connectée.

Dans la famille Félix, le goût pour la technique se transmet de père en fils. Tout commence dans les années 60 avec Raymond Felix, le grand-père, alors ferronnier à la SNCF de Portes-lès-Valence et à l'origine de la création d'une société de serrurerie. En 1971, il est rejoint par son fils Claude, pour former Félix Père et Fils à Étoile-sur-Rhône. Le tandem se spécialise dans la serrurerie et la menuiserie aluminium pour une clientèle régionale. En 1980, alors que l'effectif atteint une soixantaine de personnes, La Poste impose une nouvelle norme (Cidex) sur le format des boîtes aux lettres, traditionnellement fabriquées par des menuiseries bois et quelques industriels nationaux. Sébastien Félix, petit-fils du fondateur et actuel Président de Cibox, se souvient d'une commande décisive. « Du fait de cette nouvelle norme, l'office HLM de Valence souhaitait renouveler l'ensemble de son parc avec des boîtes aux lettres plus robustes et résistantes au vandalisme. Il a alors

fait appel aux services de l'entreprise de mon père et de mon grand-père, qui jouissait d'une très bonne renommée sur la place de Valence. » Après avoir mis au point une boîte aux lettres spécifique et remporté le marché local, Claude Félix décide de participer au Congrès HLM, événement incontournable de la profession, et de faire connaître ses produits au niveau national. Un commercial est embauché dans la foulée. Il ne reste plus qu'à trouver un nom au produit : ce sera Cibox, dérivé de la norme Cidex. À la fin des années 80, la marque conquiert le marché national et engendre une activité à part entière pour la société Félix Père et Fils qui continue la serrurerie-menuiserie au niveau régional. En 1990, cette évolution conduit les dirigeants à l'acquisition d'un second bâtiment sur Guilhaud-Granges, dédié à la tôlerie industrielle pour la fabrication des boîtes aux lettres.

> Porte d'entrée d'immeuble, gamme Décor © Ymakria

L'EXCELLENCE DANS LA DRÔME



«Il nous a fallu mettre au point une porte d'entrée différente...
c'est ainsi qu'est né le concept du sur-mesure industrialisé.»



> Ligne automatisée [poinçonnage-cisaillage-panneautage] d'Étoile-sur-Rhône



> Unité d'assemblage de Guilherand-Granges

Cette année-là, la 3^e génération de la famille Félix entre dans l'entreprise avec Sébastien, le petit-fils. «Je passais toutes mes vacances dans l'atelier, aux côtés de mon père et de mon grand-père.» se souvient-il. «Une fois mes études de comptabilité terminées, mon arrivée s'est faite naturellement.» Pendant plusieurs mois, le jeune homme découvre les chantiers, d'abord en tant que poseur, puis conducteur de travaux et enfin au sein du bureau d'études.

adapté le système de GPAO aux nouveaux besoins d'industrialisation des produits en intégrant cette spécificité du sur-mesure.» En outre, Cibox s'est appuyé sur une plus-value technologique protégée par plusieurs brevets. «Notre technique est basée sur la découpe par poinçonnage ou laser d'éléments en tôle permettant d'obtenir après pliage deux panneaux rigides assemblés par collage structural avec interposition d'un nid d'abeille polypropylène. Le vantail ainsi obtenu est totalement monobloc et offre de nombreux atouts : une grande robustesse, une esthétique parfaite après peinture et une meilleure protection à la corrosion. Le panneau polypropylène assure quant à lui l'absorption des chocs, une résistance à la déformation et une meilleure isolation phonique et thermique.» Si la provenance de l'acier est largement contrainte, celle des accessoires et de la quincaillerie reste sous la vigilance du dirigeant épaulé par Muriel Tracol, Responsable des achats, qui privilégie des fournisseurs français, voire européens. La fabrication finale est entièrement réalisée sur les 2 sites de production : la découpe, le pliage et la soudure sont effectués à Étoile-sur-Rhône puis les produits sont acheminés de l'autre côté du Rhône pour la finition peinture sur une chaîne de laquage, le montage des accessoires et enfin l'emballage/expédition.

LA PORTE D'ENTRÉE D'IMMEUBLES, PRODUIT PHARE

De nouvelles perspectives s'ouvrent à cette époque avec l'introduction du contrôle d'accès des halls d'immeubles et de l'interphonie. «La plupart des portes d'entrée en bois ou en aluminium étaient équipées de gâches électriques peu fiables. Mon père a eu l'idée de les remplacer par des ventouses électromagnétiques qui lui avaient été présentées par un importateur asiatique». Quelques prototypes sont vendus à l'office HLM de Valence et la première porte d'entrée d'immeubles est commercialisée en 1993. «Il nous a fallu mettre au point une porte d'entrée différente et savoir la prescrire auprès des maîtres d'ouvrage. C'est là qu'est venue l'idée d'axer notre fabrication vers un produit anti-vandalisme et anti-effraction répondant à la demande croissante des bailleurs sociaux. Stratégie que nous avons couplée à la fabrication de petites et moyennes séries entièrement personnalisées selon le souhait du client, car cette offre n'existait pas encore sur le marché. C'est ainsi qu'est né le concept du sur-mesure industrialisé.» L'entreprise stoppe alors son activité de serrurerie-menuiserie pour se positionner en tant que fabricant national, partenaire des métalliers-serruriers. «Lionel Lambert, rentré à l'époque comme dessinateur et actuel Directeur Technique, a

LA COPROPRIÉTÉ, MARCHÉ D'AVENIR

Dès le départ, la porte d'entrée d'immeubles est un succès auprès des offices HLM. Bien que minime, la proportion à l'export est grandissante, du côté des DOM-TOM et de la Belgique. De son côté, le marché de la boîte aux lettres, produit plus standard, est désormais l'apanage d'importants groupes industriels.



> Ensemble porte de hall et boîtes aux lettres,
gamme Sécurité Renforcée et Allié © Ymakrô
> Poste de soudure

« La porte d'entrée est le 1^{er} élément visuel du logement collectif.
Elle donne le ton à l'immeuble et participe à sa valeur ajoutée. »

« De notre produit phare, la boîte aux lettres collective est devenue un complément de gamme de la porte d'entrée d'immeubles qui représente désormais 85% de notre CA. » Car Cibox ne fabrique pas seulement des portes mais conçoit des espaces halls d'entrée avec toute une gamme de produits métalliques (portes secondaires d'accès aux parkings et aux caves, portes coupe-feu, boîtes aux lettres, corbeilles à papier...) pour des clients finaux tels que les offices HLM, les OPAC et les copropriétés. « Nos portes d'entrée sont réputées pour leur fiabilité à l'usage, leur résistance au vandalisme et leur faible coût d'entretien. Implantées au démarrage dans des quartiers plutôt sensibles, elles équipent aujourd'hui des ensembles résidentiels. » Historiquement présent sur le marché de l'habitat social (4 millions de logements), Cibox s'ouvre aujourd'hui à celui de la copropriété privée (8 millions de logements). Pour cela, la société vient de créer une cellule marketing, et mise sur la dynamique d'un nouveau directeur commercial et marketing, Alexandre Carton. Ancien commercial sur la région PACA, il connaît particulièrement bien les besoins du marché, notamment celui de la copropriété qu'il a su démarcher. « Différents critères peuvent présider au choix d'une porte d'immeubles : l'esthétique, la sécurité, la robustesse, l'isolation, l'accessibilité, ... et bien entendu le prix. Nos 5 gammes ont depuis le départ été développées en ce sens. Même si nos produits peuvent paraître plus onéreux à l'achat que de l'aluminium, nous nous battons sur un coût global incluant la qualité et donc la longévité de la porte, les services apportés et les économies d'entretien sur la durée. Et puisque la sécurisation reste le souci premier du copropriétaire, la porte en acier prend tout son sens. »

BIENTÔT UNE PORTE CONNECTÉE

Côté gouvernance, Cibox est depuis 2001 propriété du groupe nantais 'Group Invest', dirigé par Benoît Eraud. « Nous nous sommes rencontrés sur le salon Bâtimat. À l'époque, avec mon père, nous n'étions pas du tout vendeurs. Mais nous avons été séduits par son approche qui nous accordait une totale confiance sur la partie technique tout en nous accompagnant sur les dimensions financière, juridique et commerciale. » Sébastien Félix, Président de Cibox depuis le départ en retraite de son père en 2006, gère la société avec l'appui de son responsable de gestion Olivier Ursch. « Notre nouveau cap est à présent de passer la barre des 20 M€ de CA. » Pour franchir ce fameux seuil, Cibox a plus d'une clé dans son trousseau : le développement sur la copropriété ; la boîte à colis connectée qui faciliterait la livraison des transporteurs ; la porte thermique conforme aux nouvelles normes d'isolation ; et, dernier-né : le projet Hall Connect. « La porte d'entrée est le 1^{er} élément visuel du logement collectif. Elle donne le ton à l'immeuble et participe à sa valeur ajoutée. Au-delà de ses fonctions purement esthétique et sécuritaire, elle symbolise le passage et l'ouverture vers l'extérieur. Imaginez le nombre de personnes qui la traversent quotidiennement ! Elle est donc un support idéal de communication. De plus, avec les dernières avancées technologiques, on l'imagine plus performante et high-tech. Nous avons donc travaillé sur une porte connectée qui dialoguerait avec chaque résident, visiteur ou personnel d'entretien, et qui serait un relais aux traditionnels panneaux d'affichage », explique Sébastien Félix. Le principe de ce nouvel applicatif est simple : grâce à la technologie NFC,



> Centre de formation et showroom clients @ Cibox

n'importe quel passant peut badger une porte d'entrée avec son smartphone pour obtenir les contacts d'urgence aux informations du quartier en passant par une e-conciergerie et un espace dédié aux professionnels. L'application web se veut pratique, rapide et simple d'utilisation. « Pour créer du lien social, fédérer les résidents autour d'applications communes et faciliter le travail des professionnels pour le suivi d'entretien des portes d'entrée. » Le projet est aujourd'hui en test sur un ensemble de portes du parc d'Habitat Marseille Provence. Si le service est entièrement gratuit, Cibox espère bien se rémunérer sur les commandes

de pièces détachées passées par les professionnels via l'espace dédié. « La différenciation sur le service nous permet une fois encore de nous démarquer. »

Pour conforter sa notoriété de fabricant, l'entreprise s'est également dotée depuis 2013 d'un centre de formation agréé destiné aux installateurs référents et aux responsables d'entretien. « Des formations courtes, avec des groupes restreints, sont assurées par des collaborateurs en interne et nous permettent de renforcer notre image de marque. Car un produit bien posé, c'est un client satisfait ! »

« La différenciation sur le service nous permet
une fois encore de nous démarquer. »



> Poste de pliage

> Robot de soudure avec tête infrarouge © Ymakrea

> Poste d'accrochage



> Usine d'Étoile-sur-Rhône (26) © Ymakrea

Cibox
créateur d'espaces hall d'entrée

Chiffre d'affaires : 17 M€ de CA en 2016
Capacité de production de 550 portes
et 2 500 boîtes aux lettres chaque mois
Effectifs : 90 personnes dont 15 commerciaux
sur les routes de France



> Usine de Guilherand-Granges (07)



CIBOX

4 rue Descartes - F-26800 Etoile-sur-Rhône

Tél. : +33 (0)4 75 57 71 61 - Fax : +33 (0)4 75 57 71 63

www.cibox.com