

Entreprise du mois

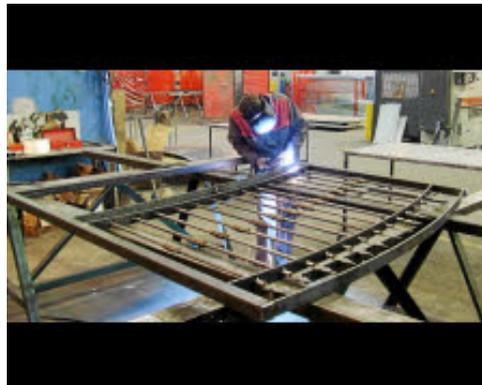
## JDE Edition Nord-Pas-de-Calais

### Groupe Maurizi. Le pro du portail pousse les portes en France

ajouté le 4 novembre 2011

**À Lesquin, Maurizi vient d'agrandir son atelier SDA qui double de capacités grâce à de nouvelles machines. Son autre filiale SMF Services multiplie les agences en France.**

Très connu par sa société SMF Services d'automatismes et de maintenance de portails et portes électriques (14.000 en entretien), le groupe Maurizi est aussi un fabricant réputé. Via son autre filiale, la Société de distribution d'automatismes ou SDA (dont SMF est l'un des clients), il fait partie des derniers acteurs français sur le marché. À Lesquin, sont ainsi fabriquées l'ensemble des 10.000 portes sectionnelles, pour garages notamment, et la moitié des portails motorisés que le groupe commercialise chaque année.



Extension de 800m<sup>2</sup> L'atelier nordiste vient de bénéficier d'une extension de 800m<sup>2</sup> «stratégique», selon son P-dg Jean-Michel Maurizi. Il a, en fait, regroupé son outil de production dans un seul bâtiment de 3.300m<sup>2</sup>, autrefois propriété du logisticien DSV, face à son siège social lui-même rénové l'an passé pour 1,5million d'euros. Auparavant, Maurizi disposait de deux petits bâtiments, éloignés. Dans ce nouveau site, l'entreprise a investi 130.000euros dans une nouvelle cabine de peinture, activité sous-traitée jusqu'alors. Jean-Michel Maurizi en a aussi profité pour réorganiser son stock et aménager un centre de formation interne spécifique à la porte sectionnelle.

Une nouvelle ligne automatisée pour 2012

Pour ce produit phare de l'enseigne, il a également investi dans l'automatisation de sa production grâce à une nouvelle ligne prévue au premier trimestre 2012. Cet outil représente une enveloppe d'un million d'euros. De 180portes en moyenne par semaine, et jusqu'à 200actuellement, ses capacités vont pouvoir atteindre 350portes. Pour Jean-Michel Maurizi, la technique doit anticiper le commerce, pas l'inverse! D'autres investissements sont prévus, liés à de nouvelles diversifications du groupe qui n'en dit pas plus pour l'instant. Tout juste sait-on que Maurizi s'intéresse de près aux portes automatiques, de magasins notamment. Il ne dispose pas non plus, à ce jour, d'atelier de travail de l'aluminium. Une autre piste de réflexion...

Ouverture prévue à Bordeaux En attendant, ce sont de nouvelles agences qui ouvrent en France sous le pavillon SMF Services. Après Montpellier cette année, Bordeaux est sa nouvelle destination pour 2012. Cette politique d'essaimage, souvent liée à «des opportunités», a débuté en 1990 par Paris à la demande de clients. Dans la foulée, Maurizi a ouvert Toulouse en 1992 où il avait décroché le marché des portes automatiques des stations du métro de la ville rose, sur le même principe que le Val' de la métropole lilloise. L'Artois a suivi en 1996, puis le Var deux ans après, au Lavandou. Plus récemment, en 2004, SMF a poussé les portes de la Picardie. L'an passé, ce sont le Languedoc et le littoral nordiste (à Calais) qui ont obtenu leur agence SMF. Chaque entité compte entre cinq et 15emplois. Ses huit agences régionales actuelles représentent 115collaborateurs. De son côté, l'atelier SDA emploie 46personnes.

**Diversification payante** Le groupe de 220 personnes compte aussi sa SCI, Im'maurizi, et sa propre agence de communication, Studio ArtZone, ouverte il y a cinq ans pour ses besoins marketing. En 30ans, le groupe Maurizi s'est considérablement développé et de manière constante, ajoutant au seul négoce la production. La mise en conformité des automatismes de portes a fait gagner des parts de marché au leader nordiste ces dernières années. Le BtoB représente 85% de son business. Il y a encore dix ans, SMF réalisait environ 4,5M€, soit trois fois moins qu'aujourd'hui. Et l'enseigne employait quatre fois moins de salariés. Sa petite soeur SDA réalisait 1,7M€ contre 8,5M€ en 2010. Son effectif, lui, est passé de 10 à 46personnes.

**Succès «par la petite porte»** Paradoxalement, c'est par le SAV et l'entretien que Maurizi a gagné sa notoriété de fabricant. «Nous sommes entrés par la petite porte, sourit Jean-Michel Maurizi. Nous avons appris par le service ce qu'il fallait proposer en produits neufs», ajoute-t-il, très à cheval sur la qualité. Aujourd'hui dans le top10 français, le fiston poursuit fièrement l'aventure lancée par son père en 1977. La serrurerie-métallerie familiale employait alors huit personnes. SMF Frères, qui avait déposé le bilan en 1999, a laissé place depuis à la Société Maurizi Fermetures (SMF) nouvelle génération.

Géry Bertrande

## Groupe Maurizi

(Lesquin) P-dg: Jean-Michel Maurizi 220salariés CA2010: 26,37M€ [www.smf-services.fr](http://www.smf-services.fr) 0320904090

### «Notre stratégie, c'est le service!»

Comment traversez-vous la crise? C'est la première fois cette année que je ne fixe pas d'objectifs. Nous sommes heureusement multiproduits et multientèles... La promotion immobilière revient aussi à la qualité.

Tout cela joue en notre faveur. Notre stratégie, c'est le service! Nous avons commencé par apporter ce service, avant d'en venir à produire.

Vous vous renforcez partout en France, quel est votre plan d'ouvertures d'agences? Nous avons ouvert Montpellier en mars 2011. Pour fermer

l'axe sud, nous avons en projet Bordeaux pour 2012, notre première croissance externe. Après, irons-nous à l'est ou à l'ouest? Je ne sais pas encore, mais je regarderai vers Lyon et Nantes dans les cinq ans. Nous ouvrirons en rafale. C'est devenu stratégique.

Quels sont vos autres axes de développement et vos investissements? Nous allons essayer de booster la serrurerie, car il y en a de moins en moins en France. Nous attendons en 2012 une ligne automatisée pour la fabrication de nos portes sectionnelles. Nous avons d'autres investissements prévus dans les outils de production mais je ne peux encore rien dévoiler.



**Le marché** Sur le marché du service associé aux portails et portes électriques, le groupe Maurizi et sa filiale SMF Services doivent faire face à la concurrence directe des quatre gros ascensoristes français. La PME nordiste figure tout de même dans le top10 national. Elle est, en revanche, leader en région dans la fabrication de produits de fermeture et de sécurité via sa filiale SDA de serrurerie-ferroserie, créée il y a 20ans et qui renforce actuellement son outil de production à Lesquin. Sur ce secteur spécifique, il n'y a plus beaucoup d'acteurs en France. Maurizi en profite.

1977 Création de SMF Frères à Lille. 1988 Création de SMF Services. 1990 Lancement de SDA pour les professionnels. 1996 Installation à Lesquin. 2010 Rénovation complète du siège et nouvelles machines. 2011 Ouverture à Montpellier.