

SDA / Groupe Maurizi : les stratégies gagnantes

Que ce soit pour son activité habitat ou industrie, le spécialiste de la porte de garage en rénovation/remplacement continue de capitaliser sur son déploiement territorial et des évolutions à l'écoute de ses marchés. Entretien avec Thierry Freseuilhe, directeur du développement commercial pour la partie Habitat, et Bertrand Lecaille, directeur commercial du secteur industriel chez SDA/Groupe Maurizi.



Thierry Freseuilhe, directeur du développement commercial pour la partie Habitat chez SDA/Groupe Maurizi.



Bertrand Lecaille, directeur commercial du secteur industriel chez SDA/Groupe Maurizi.

On connaît la complexité du marché. Mais quel est votre ressenti en cette quasi-fin du premier semestre 2026 ?

Thierry Freseuilhe : Le marché des portes de garage reste globalement résistant, malgré un début d'année plus contracté en raison d'un contexte géopolitique et économique tendu, notamment lié aux tensions en Iran et à leurs effets sur l'attentisme des marchés. Dans ce cadre, la demande reste portée par la rénovation, la personnalisation et la recherche de solutions techniques plus performantes, tandis que le marché du neuf est toujours hésitant.

Bertrand Lecaille : Fin 2025, début 2026, nous sommes à contre-courant par rapport au marché car nous continuons de capitaliser sur le développement de notre force de vente commune sur nos deux marchés. Nous disposons de 26 commerciaux sur la France, qui sont soit des agents, soit intégrés avec des résultats probants et de belles croissances, notamment en Île-de-France et en PACA, qui sont des secteurs importants. Notre stratégie de maillage territorial, d'ailleurs toujours en cours, porte ses fruits. Maintenant, l'activité industrie est compliquée en raison du fort ralentissement du marché du neuf, dont les leaders se sont reportés sur le marché de la seconde monte en exacerbant la concurrence.

Les enjeux et vecteurs de croissance divergent par rapport à vos activités. Quels sont-ils ?

B. L. : Depuis maintenant deux ans, nous nous appuyons sur un très bel outil que nous possédons

depuis longtemps au sein du groupe Maurizi : notre atelier de serrurerie-métallerie et ses 14 postes de soudeurs qualifiés. Avec notre bureau d'études techniques, qui sait concevoir des solutions pour simplifier la pose, nous travaillons désormais sur des projets développés pour nos clients. Avec nos portes, nous livrons de plus en plus des structures métalliques avec des systèmes d'accroche, des platines réglables, des suspentes, etc. pour s'adapter au bâtiment existant. Le chantier est optimisé avec un gain de temps à la clé. Ce service global, cousu main, valable pour la porte sectionnelle industrielle ou la grille-rideau est apprécié par nos partenaires installateurs car nous coordonnons pour eux la serrurerie-métallerie et la pose de la porte.

T. F. : Pour la partie habitat, les principaux enjeux restent la maîtrise des coûts des matières premières, l'adaptation aux attentes de personnalisation et l'intégration de solutions plus sûres, plus silencieuses et plus connectées. La croissance viendra surtout de la rénovation, de la simplification de pose et des solutions à forte valeur ajoutée technique.

Quelles sont les nouveautés en 2026 selon vos activités ?

T. F. : Pour l'activité Habitat, nous lançons plusieurs nouveautés notables pour enrichir l'offre esthétique : panneaux référencés en standard, décors, porte à barder. Notre gamme Up de portes sectionnelles aux finitions soignées, faciles et rapides à installer, évolue pour répondre à davantage de besoins et de

configurations, comme notre gamme de porte de garage latérale premium à la personnalisation sans limite Isolat. À l'image de notre porte avec pente au sol, nous développons aussi des solutions techniques innovantes pour améliorer la performance, le confort de pose et l'usage au quotidien. Ces évolutions s'inscrivent dans la tendance du marché vers plus de personnalisation, de qualité perçue et de différenciation produit, sachant que nos portes de garage sont garanties 12 ans.

B. L. : L'activité Industrie est animée depuis un peu plus de cinq ans par la porte sans ressort. Elle pourrait prendre sa place sur le marché du neuf qui attend du prix et de l'installation rapide, uniquement en fourniture et pose. Nous avons développé, testé et intégré un concept de porte sans ressort. Pour l'instant nous ne la proposons pas. Sur notre marché du remplacement, nous n'avons pas de demandes. Et il reste très difficile de changer les habitudes des entreprises dont le cœur de métier est la maintenance. Côté nouveautés, pour nos portes sectionnelles, nous avons sourcé une gamme de moteurs de 35 à 140 Nm, monophasée ou triphasée, à la marque SDA. Elle dispose aussi de coffrets à variateur de vitesse. Elle a fait l'objet d'essais au CSTB pour bénéficier du marquage CE. Qualitative et avec une profondeur de gamme intéressante, cette motorisation bénéficie d'un bon lancement. Pour les rideaux industriels, nous avons aussi développé nos propres moteurs tubulaires avec de grosses puissances (couple maxi. : 500 Nm) en monophasé. Cette gamme SDA dispose d'un système de débrayage secours avec treuil à chaîne qui reste toujours présent sur le moteur. Il est beaucoup plus simple qu'un débrayage avec manivelle que les utilisateurs cherchent souvent partout en cas de panne. Enfin, pour les rideaux installés sur les commerces qui ne sont pas esthétiques, nous avons développé une lame métallique galvanisée sur laquelle nous avons incrusté un relief. D'ailleurs, nous la nommons Lame Relief. Elle interpelle les commerçants qui sont séduits par cet élément visuel différenciant qui crée un design nouveau et exclusif. Une fois la lame peinte, son relief est sublimé. Cette légère personnalisation apporte au rideau métallique un petit truc en plus.

UPPRIMA GALVA, LAME RELIEF

Le savoir-faire façon SDA

Forte du succès de la gamme Up, SDA enrichit son offre avec l'UpPrima Full Galva. Cette évolution repose sur un principe simple : conserver l'ADN premium de l'UpPrima tout en le rendant plus accessible. La porte conserve les mêmes caractéristiques techniques, le même niveau de performance, la même facilité d'installation et la même fabrication sur mesure dans ses ateliers des Hauts-de-France. La seule différence réside dans sa conception : l'ensemble de

la quincaillerie est désormais entièrement galvanisé. Avec l'UpPrima Full Galva, SDA met à la portée du plus grand nombre une porte de garage pensée pour répondre aux exigences des professionnels, sans compromis sur la fiabilité et la durabilité, signatures de la marque. Quant au rideau métallique SDA à lames Relief, il s'est imposé comme la référence pour les professionnels à la recherche d'une fermeture à la fois robuste, sécurisée et esthétique. Issus de plus de 30 ans d'expertise, les rideaux métalliques SDA sont fabriqués sur mesure pour répondre aux contraintes de chaque projet. Les lames et les coulisses sont profilées en usine, garantissent une parfaite maîtrise de la fabrication et un haut niveau d'exigence. Ce modèle se distingue par le spécifique des lames. Il transforme un équipement de sécurité en véritable élément de façade, tout en donnant au tablier une plus grande rigidité. Le rideau métallique SDA à lames Relief est composé de lames en acier au pas de 115 mm et d'une épaisseur de 10/10^e. Toutes les lames sont réalisées en acier galvanisé Z275 Sendzimir, traitées sur les deux faces avec un dépôt de zinc de 275 g/m², pour une protection durable contre la corrosion. Comme l'ensemble des fermetures industrielles SDA, les axes compensés et les motorisations sont dimensionnés avec une marge de sécurité, gage de fiabilité, de robustesse et de longévité. En option, des sabots en nylon et des joints sur les coulisses assurent un meilleur guidage du tablier et un fonctionnement plus silencieux.



SDA fait évoluer sa gamme premium avec l'arrivée de l'UpPrima Full Galva : l'ensemble de la quincaillerie est entièrement galvanisé.



Design soigné, fabrication sur mesure, sécurité et durabilité. Tous ces atouts font du rideau métallique SDA à lames RELIEF le rideau préféré des commerçants.