

Un fabricant qui vous ouvre les portes

Créée en 1962, entreprise indépendante et familiale, basée dans la périphérie de Grenoble, Portalp conçoit des portes automatiques piétonnes. Cette société a fait le choix d'accompagner ses clients, notamment ceux du secteur hospitalier, dans la gestion de leurs projets. Entretien avec Thierry Deschênes, directeur Export & Marketing et Pascal Blandin, responsable du pôle Affaires.

« Nous fabriquons toutes les portes qui s'ouvrent automatiquement sur votre passage dans les centres commerciaux, hôtels, aéro-gares, hôpitaux, et qui contribuent à la fermeture et à la mise en sécurité du bâtiment », rapporte Thierry Deschênes. Concepteur de l'ensemble des composants et équipements qui constituent une porte en produits finis, Portalp assure notamment le design de la partie électronique (pilotage et conduite de la porte), et de la partie mécanique (structure, châssis des vantaux).

« Un point important, poursuit-il, quel que soit le secteur ou le segment de marché auquel on s'adresse, chaque porte qui sort de notre usine (et nous en sortons 10 000 par an) est unique dans sa configuration dimensionnelle, ses caractéristiques techniques (couleur, accessoires) en réponse aux prérequis des clients ».

Une réponse à l'attendu terrain

Historiquement, les premières portes automatiques fabriquées par Portalp étaient destinées aux commerces de détail (boulangerie, pharmacie, shopping). Très rapidement, son activité s'est tournée vers le milieu hospitalier avec des portes qui doivent répondre à des critères bien spécifiques. « La création du pôle Affaires, il y a 7 ans, venait en réponse à certaines attentes du terrain, reprend Pascal Blandin. Nous avons ainsi mis le pied à l'étrier sur le segment hospitalier. Cela a débouché sur le développement d'une gamme dédiée dont les portes coulissantes étanches type HDS (Hermetic Door System), en complément aux portes coulissantes à débit de fuite contrôlé Diva L Clean. Deux produits phare qui nous permettent de couvrir les demandes des projets hospitaliers, qui représentent une large partie des projets traités par le pôle Affaires ».

Le pilotage de cette cellule permet un accompagnement sur un sujet donné en relation directe avec le client final. Le directeur Export & Marketing de souligner cette particularité en tant que constructeur : « Jusqu'à maintenant, notre modèle de vente était je fabrique, j'installe, et je mets en route. Notre approche englobe maintenant j'étudie et j'accompagne ». Avec cette nouvelle stratégie, Portalp, intégrée très tôt dans le projet, devient force de proposition par rapport au client, à l'architecte et au maître d'ouvrage, et ainsi peut orienter les sujets vers une cohérence globale, par exemple dans le flux technique et les dimensions des portes.

Un objectif de résultats

« Sur les plateaux techniques hospitaliers, le cadre réglementaire définit la destination de la pièce, complète Pascal Blandin, elles sont multiples, il en découle alors des performances à respecter. Dans un centre commercial, on nous demande un objectif de moyens, en milieu hospitalier, il est doublé d'un objectif de résultats ». On peut scinder les portes automatiques en milieu hospitalier en deux familles : d'abord les salles nucléaires et d'imagerie avec des protections contre les radiations, une âme de plomb identique à celle incorporée dans les murs est intégrée dans la porte, ensuite celles des blocs opératoires et salles blanches, conçues selon la classification des contaminants définie par l'exploitant de l'hôpital (jusqu'à la classe de propreté particulière ISO 5). Plus concrètement, la porte devra être étanche, résister à la pression positive ou négative du flux laminaire de la pièce, avec l'obligation de certifier le produit au regard de la spécification technique concernée.

« Il arrive fréquemment que les marchés publics soient scindés. Sur un projet donné, que ce soit en construction ou en rénovation, Portalp peut obtenir le lot complet des portes automatiques ou partie seulement ». Leur expérience sur le territoire national, mais également à l'export, a permis de poursuivre le développement de leurs solutions et d'acquiescer certains savoir-faire débouchant sur une expertise en conseil technique. « Assez peu d'entreprises ont choisi notre démarche, renchérit le responsable du pôle Affaires. Nous adaptons la solution au plus juste du besoin réel. La phase d'étude est donc nécessaire et nous implantons porte par porte. Au final, le résultat ne peut être que satisfaisant. C'est la différence entre le produit catalogue et le produit sur-mesure ».

« Nous tenons à notre ancrage national et à notre indépendance d'entreprise, conclut Thierry Deschênes, nous sommes un des derniers fabricants français sur le marché de la porte automatique piétonne, et un des rares à posséder en Europe cette capacité d'accompagnement à la fois en tant que constructeur et en tant que gestionnaire de projets. Cela fait de nous un acteur unique et incontournable sur ces solutions ».

■