

# EURODI

«Inside» les experts du froid industriel

# NEWS

#10 - Juin 2026



**Nos dernières réalisations**

| page 6-7

**Nouveau site Web**  
On a tout changé... sauf nous !

| page 8

**INSIDE :**  
**Notre atelier de réparation**

Votre service  
"constructeur"  
| page 3



**PÔLE SUPPLY CHAIN**

Nouveau moteur  
de notre **efficacité** !  
| page 4-5

# ÉDITO

## VISION ET PRÉVISION INDUSTRIELLES

s'entrechoquent souvent à l'heure des plans d'actions, des annonces ou des promesses.

Ici nous vivons au cœur des réalités d'entreprise qui apportent parfois des succès – toujours collectifs – d'une filière ou d'un groupement entre acteurs industriels, mais également des déconvenues alors que les idées entrepreneuriales ne sont jamais vaines.

S'inspirer des réussites et analyser les difficultés, qu'elles soient vécues par le biais de prospects, de clients ou de nos propres résultats amène encore aujourd'hui une motivation intacte à l'échelle d'une PME comme Eurodifroid. Notre réservoir d'idées, le développement et le partage de convictions industrielles, l'agilité d'une organisation comme la nôtre faite de profils très variés et d'équipes structurées sont une énergie potentielle qu'il nous faut entretenir et canaliser.

**Forts de ces atouts et d'une richesse industrielle bien réelle en France**, c'est ici que notre challenge de manager démarre ! Et la tâche n'est pas aisée pour conjuguer la raison d'être d'une entreprise et la valeur ajoutée que les équipes et les collaborateurs apportent.

Dans ce nouvel épisode Eurodinews, vous trouverez des exemples de notre capacité à transcrire – ou à toujours renouveler nos tentatives – cet équilibre :

- **Adapter et promouvoir** nos prestations de réparation, selon les valeurs qui font la force de notre production de machines neuves ;
- **Redévelopper des savoir-faire** de Lean Manufacturing au sein d'une équipe supply chain experte et expérimentée, pour accompagner de nouveaux marchés de pointe ;
- **Valoriser et présenter** plus justement ces travaux et cet état d'esprit de pionniers perpétuels à travers un nouveau site internet performant et pertinent ;
- **Prouver** que l'IA combiné à nos architectes techniques démultiplie les idées et les possibilités de nos PME.

**Alexandre TRINEAU,**  
Directeur Général



## EN BREF VU DANS LA PRESSE



**Informations Entreprise**  
« Eurodifroid, le spécialiste des solutions "froid industriel" performantes ».

## ET EN VIDÉOS

En Immersion  
« Interview Guillaume JOUBERT,  
Direction Technique ».  
Durée :  
12 minutes ▶



D'autres reportages  
et vidéos sur notre chaîne



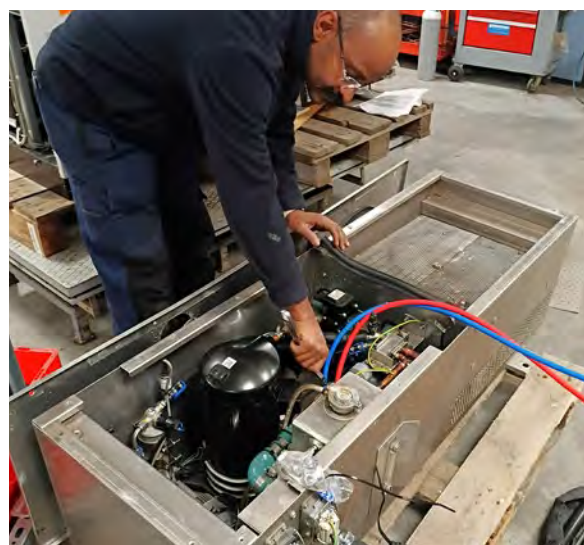
## INSIDE : notre Atelier de réparation

Afin de fluidifier nos prestations de réparation / reconditionnement, et dans le but de pouvoir proposer ces services à un plus grand nombre de Clients, nous avons récemment revu l'organisation de notre Atelier SAV :

- **Des zones de travail mieux organisées** : stockage et état d'avancement mieux visualisé, réorganisation des postes de travail, banc d'essais et de qualification, actions 5S... ;



- **Une meilleure traçabilité des réparations, via notre ERP** : suivi des étapes d'avancement, traçabilité par numéro de série, dossiers SAV corrélés aux dossiers de fabrication... ;
- **Enrichissement de la documentation des dossiers** : formulaire de demande de diagnostic / réparation, standardisation des formats des rapports, partage des résultats d'essais détaillés... ;
- **Pilotage de l'activité** : création de tableaux de bords spécifiques à cette activité... ;
- **Le tout accompagné de formations** pour les collaborateurs impliqués : partage d'expertise sur les brasures, méthodologie de calibration des outils, gestion informatique des rapports de diagnostic et réparation...



Car cette activité reçoit de plus en plus de demandes, que ce soit pour de vieux appareils Eurodifroid, ou pour des équipements d'autres marques.

Nous nous donnons donc les moyens de répondre à un plus grand nombre de sollicitations SAV, pour affirmer encore plus notre ambition de « constructeur-partenaire du froid ».

## PAROLES D'EXPERTS

**Gildas BABIN, responsable SAV**.....

En saison, nous recevons environ 10 demandes SAV par jour (*en comptant aussi de simples demandes d'informations*). Au niveau de l'Atelier, **nous traitons environ 20 réparations par mois**.

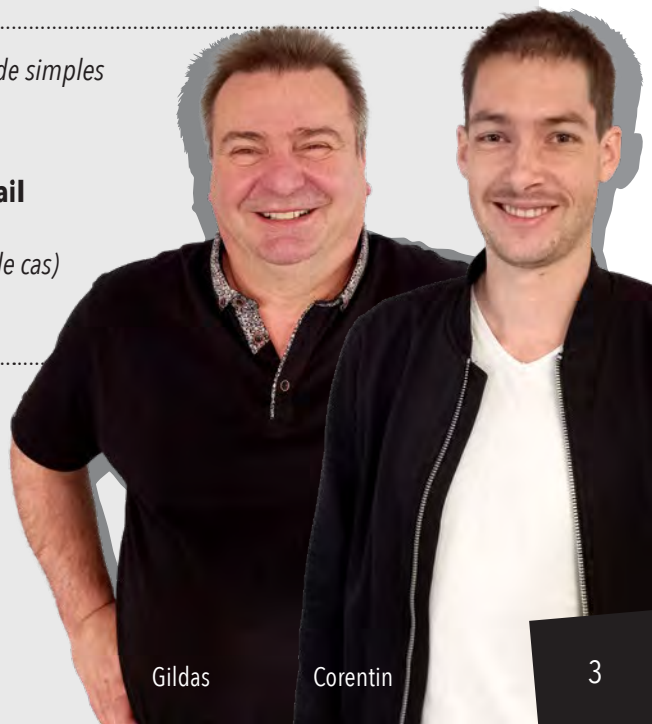
Pour nous adresser une demande, le plus efficace est de **nous envoyer un email** ([eurodifroid.service@eurodifroid.fr](mailto:eurodifroid.service@eurodifroid.fr)) avec détails et photos. C'est ensuite nous qui reprenons contact, par téléphone, pour rapatrier l'appareil défectueux (*si tel est le cas*) dans notre usine.

**Corentin CHOFFAT, responsable Génie Industriel et Qualité**.....

Les avantages de cette réorganisation pour nos Clients ?

Une meilleure **visibilité** sur l'avancement des dossiers (*des informations fiables, précises et qualitatives*), une meilleure **réactivité** (*car nous gagnons en capacité d'absorption de projets*). Cette organisation plus sereine nous rend plus efficaces, plus rapides et donc plus **disponibles**.

Au final, nous alignons nos standards de Production à notre activité SAV : méthodologie industrielle, outils digitaux... et nos convictions en la matière !



Gildas

Corentin

# SUPPLY CHAIN : une nouvelle dynamique pour Eurodifroid !

Avec la nomination de **Pierre ROUSSEAU** au poste de Directeur Supply Chain, une nouvelle dynamique s'installe.

Cette création de poste vise à franchir un cap industriel, augmenter nos cadences et assurer une coordination fluide entre la Production, pilotée par **Etienne HOUNOUIVOU**, et la Logistique, animée par **Vincent NAULLEAU**.

*Rencontre avec ce nouveau trio managérial.*

## EURODINEWS : Pierre, quels sont les objectifs associés à ta prise de poste ?

*Pierre* : L'objectif principal est d'accompagner la croissance d'Eurodifroid. Nos clients attendent plus de capacité industrielle, de fiabilité dans les délais et de qualité. En interne, il s'agit de mieux coordonner la Supply Chain avec les autres directions, de mieux gérer les compétences et d'impliquer les collaborateurs. Étape après étape, nous développons notre culture du Lean Manufacturing.

## EURODINEWS : Etienne et Vincent, qu'apporte cette nouvelle direction au quotidien ?

*Etienne* : Il nous manquait ce recul pour anticiper. Dans le feu de l'action, on avait tendance à reporter certaines actions de fond comme la formation ou l'harmonisation des pratiques.

Il fallait une personne pour faire le lien entre l'opérationnel et la stratégie à moyen-long terme.

Cela permet de mieux gérer certaines actions transverses et de mobiliser au delà de l'équipe Supply.

*Vincent* : Après plusieurs années dans un métier, avoir une vision extérieure amène forcément de la remise en question et des idées nouvelles.

## EURODINEWS : La planification est-elle un axe d'amélioration identifié ?

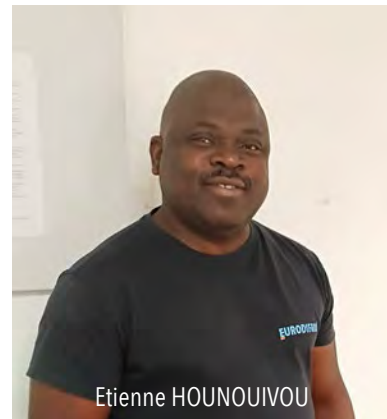
*P* : C'est un facteur de succès évident. Sur certains projets, nous ajoutons des rétroplannings spécifiques. Vincent et Etienne n'avaient plus le temps pour cet exercice de vision à long terme.

*V* : Nous étions très focalisés sur le quotidien. Avec cette organisation, nous pouvons enfin fixer des lignes directrices claires et mieux anticiper.

*E* : Nous gérons une grosse partie des effectifs ; il est donc crucial de bien piloter les ressources et les compétences requises pour chaque appareil.



Pierre ROUSSEAU



Etienne HOUNOUIVOU



Vincent NAULLEAU



Formation brasure catégorie 2

## EURODINEWS : Justement, comment allez-vous gérer ce volet « compétences » ?

*E* : Eurodifroid a un savoir-faire unique, et il faut le cultiver. Nous formons beaucoup en interne, mais de manière parfois trop informelle. Nous voulons réharmoniser les pratiques pour que chacun applique les meilleures méthodes.

Cela répond à une exigence de qualité homogène envers nos clients.

*P* : À court terme, nous réactivons un plan de formation interne pour partager un même référentiel. Avec le pôle Conformité, on formalise les procédures et on structure les protocoles de validation des aquis. On va aussi mieux former les chefs d'équipes à encadrer.

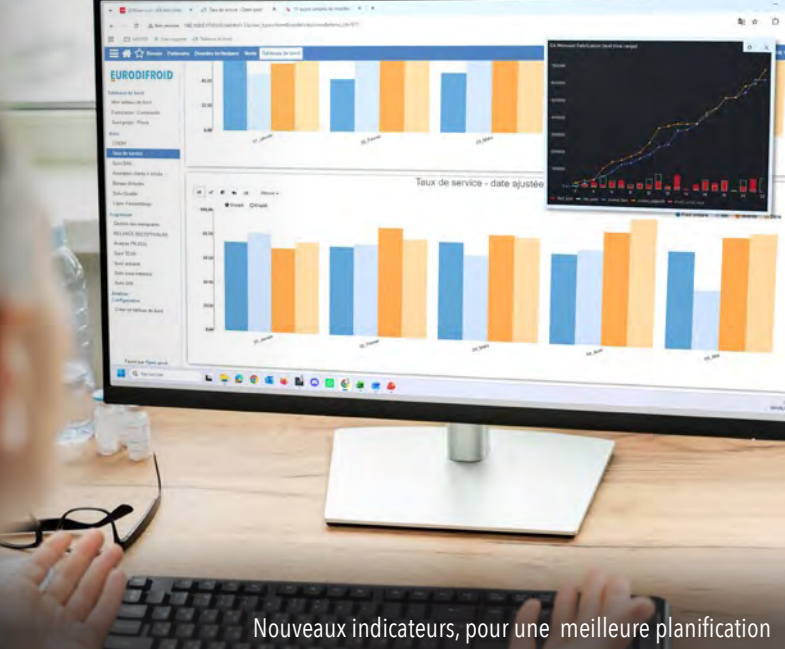
*E* : J'ajoute que nous accueillons aussi beaucoup de nouveaux et d'alternants. La nouvelle organisation doit dégager du temps pour les accompagner et les faire progresser au niveau des plus expérimentés.

## EURODINEWS : Comment la Supply Chain interagit-elle avec les autres services ?

*P* : Le meilleur partage d'informations fait pleinement partie du projet. Les collaborateurs demandent plus de feedback (*retours clients, non-conformités, projets à venir*). Mon poste doit améliorer cette visibilité pour que chacun se sente impliqué. Nous voulons aussi donner plus de visibilité aux clients, pour leur permettre de mieux organiser leurs installations.

*E* : On va travailler en meilleure collaboration avec la Conformité. Les actions Qualité sont parfois vécues comme des contraintes. Nous devons mieux en comprendre les bénéfices pour avancer dans le sens du client final.

*V* : Côté Logistique, nous sommes aussi liés aux Achats. Nous contrôlons les nombreuses pièces reçues à la réception afin d'améliorer la collaboration avec nos fournisseurs.



## EURODINEWS : Comment organisez-vous la transmission des informations vers vos équipes ?

**V** : Je conserve mon point hebdomadaire et mon système de tableau de management visuel, qui va évoluer avec les tâches du magasin.

**E** : J'ai une réunion quotidienne avec les chefs d'équipes, puis des briefs chaque matin avec tout le monde pour ajuster les actions. On introduit aussi des rétroplannings sur deux jours.

**P** : Parallèlement, je travaille sur de nouveaux indicateurs partagés dans notre ERP, dont certains seront affichés sur écran près des zones de travail. Nous allons aussi informer régulièrement les équipes sur les applications finales de nos machines pour donner plus de sens à leurs actions (*planning des équipes, et objectifs du jour...*).

## EURODINEWS : Quelles sont vos attentes mutuelles pour ce binôme Production / Logistique ?

**E** : Une meilleure coordination grâce à un planning et des priorités mieux partagés. Quand on partage une même vision du plan de charge, on avance ensemble.

**V** : La production est mon client ! Je leur dois un service fluide en composants. En retour, j'ai besoin de connaître la disponibilité des appareils au plus tôt pour gérer les emballages et réserver les transports.

## EURODINEWS : Un mot de conclusion ?

**V** : Côté opérationnel, chacun reste expert dans son domaine. Mais collectivement, cette structure nous donne une vue plus large et à long terme ; un peu moins « la tête dans le guidon » !

**E** : Nos actions seront plus visibles, structurées et chiffrées en interne. C'est une bonne chose pour valoriser le travail des équipes et s'assurer qu'on va dans le bon sens.

**P** : Les missions sont multiples et nous travaillerons ensemble de près ou de loin à :

1. Fournir à nos clients des appareils de qualité dans le respect des délais,
2. Déployer une véritable culture de l'excellence opérationnelle, autour de projets d'optimisation de la Qualité, de la sécurité, du flux...
3. Fédérer les équipes et les services.



# FOCUS MÉTIER

## INTERVIEW LUDOVIC CLERMONT, MONTEUR ÉLECTRICITÉ

Dans notre grande famille « **Supply Chain** », on trouve de nombreux collaborateurs, tous talentueux et impliqués.

Ici, c'est Ludovic, membre de l'équipe « préparation électrique » qui se prête au jeu de l'interview pour nous expliquer son métier et sa vision de l'entreprise.

Un exemple intéressant, parmi d'autres, puisque Ludovic a intégré EURODIFROID en contrat d'apprentissage (à l'occasion d'une reconversion) et vient d'être confirmé en CDI dans l'équipe.

Son parcours, ses motivations, son intégration, son évolution de carrière... vous saurez tout dans notre article en ligne.





## ➤ Satisfaction Clients : notre enquête 2025 affiche un score de 91% de clients satisfaits.

Un résultat positif, parfois assorti de quelques suggestions d'amélioration très intéressantes, qui nous conforte dans les orientations que nous avons prises.

## 30 000<sup>ème</sup> appareil vendu : il s'agit d'un refroidisseur ERI 07, pour la société DELEO.

Un marqueur important dans la vie de notre entreprise, et un clin d'œil amical à ce client fidèle depuis des années, spécialisé dans les équipements médicaux.



## ➤ Réparation SAV pour Le Met : des climatiseurs de bus se remettent sur pieds dans notre atelier.

C'est pour répondre à une demande de Le Met, gestionnaire des transports de la métropole de Metz, que nous organisons le diagnostic et la réparation de ces climatiseurs de bus. Précision : ce ne sont pas des appareils Eurodifroid, mais nous pouvons malgré tout mettre nos compétences et nos moyens industriels au service de ce type de prestation SAV à volumes importants.

## Refroidisseurs aux gaz HFO : notre gamme « faible GWP\* » s'agrandit !

Les fluides frigorigènes de la famille des HFO (HydroFluoroOlefines) font partie des gaz ayant une faible empreinte carbone : nous les utilisons de plus en plus régulièrement sur nos appareils, avec de nombreux avantages à la clé.

(\*GWP : Global Warming Potential, ou Potentiel de Réchauffement Global -PRG- en français)





## ➤ Fabrication de 4 refroidisseurs Inox RFI :

ces appareils sont conçus pour résister à toutes les tempêtes, puisqu'ils vont venir refroidir 2 grues de levage installées sur des navires de construction offshore.

## AERO pour ATOS : ⬅

départ de 5 groupes froid de type aérorefrigérants (échangeurs air / eau) sur une installation Atos.

Ce leader des télécommunications et du numérique nous sollicite régulièrement pour refroidir ses installations : armoires électriques, locaux techniques, shelters...



## ➤ Série de refroidisseurs RFC 21 pour SFE process

ces appareils vont venir équiper des systèmes de production de CO2 supercritique (solvants industriels à solubilité accrue et respectueux de l'environnement).

Nos lignes de montage série délivrent ici tout leur potentiel !

# EN BREF

**Joryk BAUR quitte ses fonctions au sein du Bureau d'Etudes pour prendre le poste de "Responsable Pilotage Performance Industrielle".**

La mission de ce poste ? Accompagner la croissance d'EURODIFROID en mettant en place les indicateurs et tableaux de bords utiles au pilotage de nos activités clés.

Car le futur de notre entreprise va de paire avec une parfaite maîtrise de nos priorités, une vue à plus long terme des ressources à mobiliser (*composants, effectifs outils...*), une lecture plus rapide et mieux anticipée des points critiques et un meilleur lissage de notre plan de charge.

Un exemple récent : nous venons de mettre en place un outil IA d'assistance à la prise de commande, connecté à notre ERP, qui vise à accélérer et fiabiliser le process, dès le début des demandes. Des beaux défis à relever pour Joryk, dont les résultats auront forcément un impact très concret pour nos Clients.



# Nouveau site Web EURODIFROID : on a tout changé... sauf nous !

www.eurodifroid.fr

La refonte du site web EURODIFROID s'imposait comme une nécessité.

D'une part parce que le site précédent était devenu vieillissant et ne reflétait pas nos évolutions récentes.

Mais aussi parce que la refonte d'un site est l'occasion de se reposer de bonnes questions de fond :

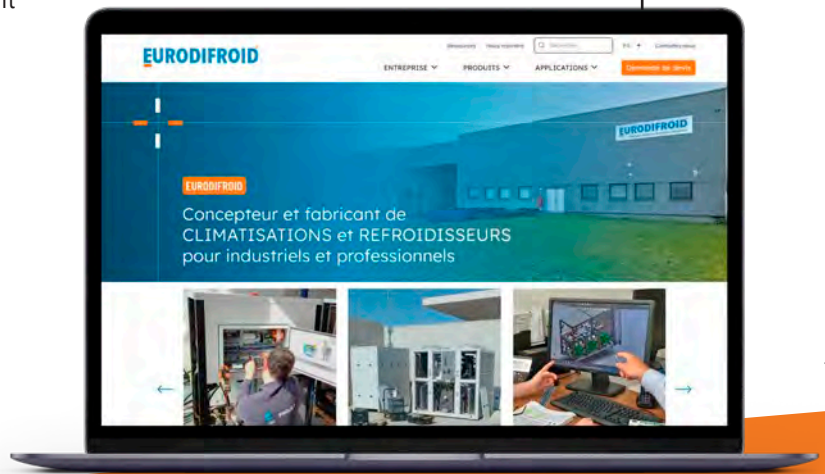
- **Comment aider les visiteurs** (*clients, prospects, partenaires...*) à se repérer facilement dans nos gammes ?
- **Quels sont les atouts différenciants** de l'entreprise ?
- **Comment affirmer notre expertise** aujourd'hui reconnue dans de nombreux secteurs d'activités ?
- **Comment attirer de nouveaux talents** pour renforcer nos effectifs ?

Le projet de refonte s'est donc déroulé sur 9 mois, en partant d'une nouvelle plateforme web, et avec un objectif de rendre le site plus efficace, notamment en termes de prises de contacts.

Nouvelles présentations produits, mise en situation de nos appareils dans leurs applications cibles, mise en valeur de nos capacités, rubrique dédiée recrutement et onboarding, formulaires de demandes...

Tout a été revu, réactualisé, optimisé, en conservant l'ADN de l'entreprise et en assurant une cohérence avec sa stratégie de développement.

**Et les premiers résultats sont très concrets, et très prometteurs !**



## EN BREF

**Cédric CAILLEAU, responsable Communication et Marketing**

Si je devais donner quelques conseils pour la refonte d'un site web, je dirais :

- Premièrement, viser la simplicité. Nous sommes tous abreuvés d'informations et il est parfois difficile de distinguer les éléments forts. Faire simple, c'est permettre à un nouveau visiteur de ne pas se perdre (*car nos possibilités sont immenses !*), de capter l'essentiel de nos points forts et de vite estimer si Eurodifroid peut être un bon fournisseur à contacter ;
- Ensuite, être méthodique et minutieux. Le référencement naturel d'un site dépend en grande partie de ce qui ne se voit pas : son hébergement, sa structure, ses métadonnées, le poids des images et documents, les liens de navigation interne / externe, la capacité à analyser le trafic...

En gros : un « bon » site doit paraître simple quand on le visite, mais cache souvent une grosse machinerie technique et sémantique, qu'il faut huiler régulièrement. Un peu comme un iceberg... Une métaphore qui matche bien avec notre activité !

..... Découvrir notre nouveau site internet ➔



# EURODIFROID®



www.eurodifroid.fr

Z.I. Suzerolle - 49140 Seiches-sur-le-Loir - France

SERVICE COMMERCIAL / SALES DEPT.  
+33.2.41.76.28.40 / ccial@eurodifroid.fr

SERVICE APRÈS-VENTE / HELP DESK  
+33.2.41.76.67.06 / eurodifroid.service@eurodifroid.fr