

3 questions à Stéphanie Lefebvre, directrice générale de GYPASS

Propos recueillis et interview rédigé pour Batiactu par Stéphanie Buitekant - Publié le 17/01/2025



Stéphanie LEFEBVRE - @GYPASS

Acteur français incontournable de la menuiserie extérieure aluminium, GYPASS s'impose depuis plus de 30 ans comme le spécialiste des portes de garage avec portillon. Aujourd'hui, l'entreprise enrichit son offre avec des produits esthétiques et innovants, permettant aux professionnels de proposer des solutions d'aménagement extérieur complets et valorisants.

Rencontre avec Stéphanie Lefebvre, Directrice Générale.

Batiactu : Quels principaux leviers de croissance avez-vous identifiés pour les années à venir ?

Stéphanie Lefebvre : La fidélisation constitue un pilier fondamental de notre stratégie. Notre équipe commerciale accompagne nos clients sur le terrain en les formant, en réalisant les premières poses et en intervenant auprès de leurs nouveaux collaborateurs. Ce soutien sur-mesure renforce une relation de confiance durable et très appréciée. Parallèlement, nous intensifions notre prospection en ciblant particulièrement les architectes et paysagistes, un public clé pour développer notre offre, notamment de portails, clôtures et claustras. Enfin, l'innovation continue, avec le lancement régulier de nouveaux produits, garantit notre avance technique et la qualité de notre offre.

Batiactu : GYPASS a récemment élargi sa gamme de produits. Quels sont les lancements ou innovations récents dont vous êtes particulièrement fière, et comment enrichissent-ils l'offre de l'entreprise ?

Stéphanie Lefebvre : Cette année, le lancement de pergolas et carports a complété notre catalogue. Ces solutions, mêlant design et fonctionnalité, permettent à nos clients de proposer des aménagements extérieurs parfaitement adaptés à leurs besoins. Notre gamme *Perspective*, avec son esthétique épurée, est spécifiquement pensée pour répondre aux attentes des paysagistes en matière de portails et clôtures. Enfin, nous avons investi dans le développement de portes techniques destinées au marché tertiaire. Ces produits, adaptés à des immeubles, magasins ou écoles, répondent aux besoins spécifiques des bâtiments recevant du public. Bien que ce segment soit récent, il nous offre des perspectives intéressantes. Nous avons déjà répondu à quelques appels d'offres et mis en œuvre plusieurs chantiers. Un secteur que nous comptons développer dans les années à venir.

Batiactu : Avec l'essor des outils digitaux, notamment pour la personnalisation des produits, comment GYPASS intègre-t-elle les nouvelles technologies dans son processus de conception ou dans l'expérience client ?

Stéphanie Lefebvre : Le digital s'inscrit au centre de notre stratégie, puisque nous sommes reconnus pour notre capacité à proposer des solutions sur-mesure et hautement personnalisées grâce à des outils numériques innovants. Nous avons investi dans des machines performantes pour notre bureau d'études en Normandie, renforçant notre capacité d'innovation. Pour nos clients, la plateforme BatiTrade simplifie la gestion des portails et clôtures, tandis que notre site Internet, entièrement repensé, est devenu un outil d'aide à la vente incontournable. Nous travaillons également à la refonte de notre espace pro en ligne, qui offrira une interface intuitive et optimisera la gestion des commandes, renforçant ainsi notre réactivité et notre sens du service.

Propos recueillis et interview rédigée pour Batiactu par Stéphanie Buitekant.

DOSSIERS DU MOIS

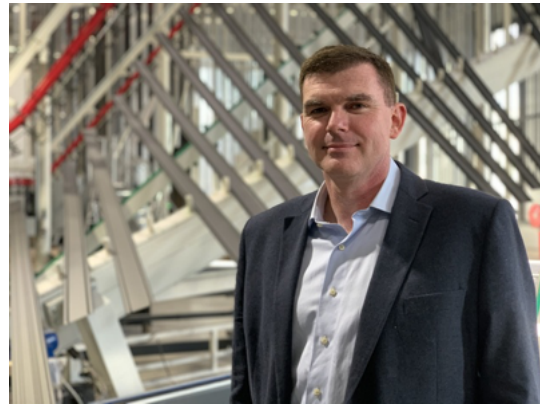


Revêtements de sol et murs

Mastics haute performance, application d'enduit rapide et homogène, revêtement de sol minéral coulé, Solid Surface

Lire le dossier

À LIRE AUSSI



Aymeric Reinert, Profil Systèmes : « Notre fabrication 100% française est un atout majeur »

INTERVIEW EXCLUSIVE. Intégré au groupe Corialis, Profils Systèmes fait partie des principaux concepteurs de...



Antonio Calvo, directeur France d'Airzone : « Notre lien de confiance avec le client final passe toujours par l'installateur »

INTERVIEW EXCLUSIVE. Basée à Malaga, Airzone est un acteur clé du CVC connecté (chauffage, ventilation et...



Charles Parissier : « Notre ambition : faire de Bluebeam un standard de la collaboration dans le BTP français »

INTERVIEW EXCLUSIVE. Nommé début 2025 à la tête de Bluebeam France, Charles Parissier veut faire de...



Thierry Perrier et Sophie Kelogian (Aalberts hydronic flow control) : « Fournir des solutions fiables et accompagner à leur optimisation »

INTERVIEW EXCLUSIVE. Présent en France à travers ses marques Comap et Flamco, Aalberts hydronic flow control se positionne...

Newsletter

Restez informés avec nos dossiers nouveautés produits chaque semaine

Votre adresse e-mail

S'inscrire

PARTENAIRES



RESTONS EN CONTACT

S'inscrire à la Newsletter

Votre adresse e-mail

OK

Voir la dernière news pop

Voir le dernier dossier

Archives

Écouter le dernier podcast Flash Info

À PROPOS

Contacts

Batiactu Produithèque recrute

Publicité

Référencer vos produits

Sponsoriser le podcast Batiactu Flash info

Événements Batiactu Groupe

Informations légales

Site annonceurs

Politique de confidentialité et cookies



© 2026 Batiactu Groupe
www.batiactugroupe.com

Informations et solutions digitales pour la construction

