

# QUAND LE CHEMIN DU SUCCESE TRACE AVEC DES VALEURS FORTES



*Il y a des dirigeants et les leaders, ceux qu'on suit. Benoît Canfora l'a compris. Lorsqu'on pousse la porte de DAER, au Parc des Collines de Mulhouse, on est immédiatement accueilli dans un lieu chaleureux où convivialité et rigueur se croisent au profit d'une entreprise qui rencontre le succès. Ici, l'équipe est une famille pour cela, on peut compter les uns sur les autres.*

## Bonjour Benoît Canfora, qui êtes-vous ?

Je suis le gérant de DAER, une entreprise spécialisée dans la vente, l'installation, la maintenance, la mise en conformité et la réparation d'ouvertures automatisées. Mon parcours professionnel a commencé à l'âge de 15 ans en tant qu'apprenti menuisier-charpentier. Par la suite, j'ai poursuivi mes études jusqu'à obtenir un BTS de technicien supérieur, ce qui m'a permis d'accéder au poste de conducteur de travaux dans le secteur de la construction bois.

À cette époque, l'entreprise dans laquelle je travaillais venait d'être rachetée par un groupe basé à Belfort, et je me retrouvais presque seul à gérer le site de Mulhouse. J'étais en lien avec des chargés d'affaires, tandis qu'un bureau d'études me fournissait les plans nécessaires. Mes responsabilités incluaient la passation de commandes ainsi que l'organisation et le suivi des chantiers, ce qui m'a permis de développer de solides compétences en gestion de projet. À seulement 22 ans, j'avais également pour mission de redynamiser les équipes, dont le moral était en baisse après le rachat de l'entreprise. Cette expérience m'a doté d'une capacité à diriger et motiver, même dans des contextes de transition et de défi.

Un épisode décisif m'a finalement conduit à embrasser la voie de l'entrepreneuriat. Après deux années dans l'entreprise, j'ai souhaité négocier une revalorisation salariale. La communication avec la hiérarchie était difficile, et ma demande est conservée sans réponse pendant un long moment. Les résultats de l'entreprise étant positifs, ce silence m'a semblé incompréhensible. Peu après, j'ai proposé l'organisation d'un repas de Noël pour les équipes afin de valoriser leur engagement au cours d'une année particulièrement exigeante. Ce geste symbolique me paraissait essentiel pour reconnaître leurs efforts.

Pourtant, là encore, la réponse a tardé, pour finalement être un refus catégorique, sous prétexte que si cela était fait pour le site de Mulhouse, la direction devait également le faire pour celui de Belfort.

Ces événements m'ont profondément marqué et ont confirmé ma décision de partir. J'ai opté pour une rupture conventionnelle, et avec la prime obtenue, j'ai pu offrir à mon équipe ce repas de Noël qui me tenait tant à cœur. Ce geste, qui peut paraître anodin, a pourtant joué un rôle fondamental dans mon parcours, car il incarne l'état d'esprit qui me guide encore aujourd'hui.

À la tête de DAER, j'accorde une grande importance à la reconnaissance du travail de mes collaborateurs. J'ai la conviction qu'une entreprise se construit avant tout autour de l'engagement de son équipe.

L'histoire prend une tournure encore plus marquante quand, à 16 ans, j'ai rencontré par hasard un ancien client de Masevaux pour lequel j'avais installé une cuisine. Cet homme, qui possédait des chevaux, connaissait mon père, enseignant d'équitation, et se trouvait ce jour-là dans la cour de mes parents. Reconnaisant mon travail, il m'a abordé et, en parlant avec mon père, a suggéré que le jour où je chercherais à me lancer dans le monde professionnel, je n'aurais qu'à le contacter. Cet homme, entrepreneur chevronné, avait acquis et redressé de nombreuses entreprises tout au long de sa vie avant de les revendre. Cette proposition inattendue était gravée dans mon esprit.

Des années plus tard, alors que l'envie de créer ma propre entreprise se concrétisait, je l'ai recontacté. Il m'a présenté deux options : reprendre une entreprise de charpente, ce qui aurait peut-être impliqué un déménagement, ou envisager un changement de secteur pour transférer une entreprise locale.

Attaché à ma famille, j'ai choisi cette seconde voie. Le dirigeant de DAER, qui était son voisin, souhaitait vendre son entreprise. Nous avons d'abord collaboré pour évaluer notre compatibilité. Cela m'a permis de retourner sur le terrain, en immersion dans le métier, pour en comprendre toutes les dimensions. Je travaillais aux côtés de Nicolas, qui fait toujours partie de notre équipe aujourd'hui. Après six mois d'apprentissage sur les chantiers, j'ai intégré les bureaux durant 2 ans et en 2018, à 28 ans, j'ai pris la direction de DAER, prêt à mener l'entreprise vers de nouveaux horizons.

## DAER, c'est quoi ?

Nous sommes spécialisés dans la maintenance, le dépannage et la mise en conformité des fermetures automatiques, qu'il s'agisse d'équipements industriels, de dispositifs pour des bâtiments collectifs ou pour les piétons. Souvent, notre première intervention chez de nouveaux clients se fait via une demande de maintenance urgente. Notre réactivité est alors un atout majeur, car nous intervenons dans des délais très courts, offrant une assistance rapide et efficace. Dès le premier contact, nos clients sont en relation avec un interlocuteur rassurant, capable de répondre rapidement à leurs besoins. Cette qualité de service est au cœur de notre engagement, et elle est tellement appréciée que certains clients n'étant pas sous contrat continuent de faire appel à nous pour leur maintenance en raison de notre rapidité d'intervention. En parallèle, nous mettons également l'accent sur la maintenance préventive afin d'éviter les pannes.

En 2021, nous entreprenons la construction de notre nouveau bâtiment, un projet conçu pour accompagner notre croissance et offrir un cadre de travail en harmonie avec ma vision d'une équipe unie. Nous avons imaginé des espaces de pause propices aux échanges et à





seurs sont ainsi soigneusement sélectionnés sur la base de ce critère de fiabilité et de durabilité.

Nous avons également formé notre équipe spécifiquement aux produits Butzbach, car ils présentent des particularités uniques. Parallèlement, nous avons mis en place un réseau de partenaires formés dans toute la France pour garantir un service de qualité. Ce maillage national nous permet de répondre à une demande croissante pour cette marque.

Butzbach se distingue également par sa capacité à répondre à des besoins très spécifiques, notamment les grandes « portes de hangar » destinées aux hangars d'avions. Ces portes peuvent atteindre des dimensions impressionnantes, telles que 30 mètres de haut sur 150 mètres de long, et sont utilisées par des clients prestigieux comme Jet Aviation, Amac ou Air Services Basel. Grâce à cette spécialisation, nous proposons des solutions de maintenance parfaitement adaptées aux projets d'envergure et à des exigences élevées.

**La maintenance des fermetures automatisée est obligatoire. Vos clients en ont-ils toujours conscience ?**

Beaucoup de gens ignorent encore la différence cruciale entre la maintenance préventive et le contrôle réglementaire, ce qui mène souvent à des confusions. Le contrôle est effectué par un organisme qui s'assure que la porte s'ouvre et se ferme correctement et vérifie les dispositifs de sécurité. La maintenance préventive, quant à elle, va bien au-delà : elle inclut des actions comme le contrôle et le graissage des chemins de roulement, l'ouverture des capots pour inspecter la mécanique interne, et bien d'autres interventions. Cette maintenance est obligatoire, et un contrôle réglementaire seul ne suffit pas pour être en conformité.

Il est essentiel que les entrepreneurs soient informés de ces obligations, car en cas d'accident causé par un dysfonctionnement (par exemple, une porte qui tombe suite à un axe desserré), la responsabilité incombe au client, et les assurances peuvent refuser de couvrir les dommages. Le code du travail impose ainsi un contrat de maintenance, et nous avons un devoir de conseil pour sensibiliser nos clients à ces exigences. Cependant, il n'est pas rare que certains se montrent réticents, percevant nos recommandations comme une tentative de vendre un contrat supplémentaire.

Dans notre métier, notre devoir de conseil engage notre responsabilité. Si un client refuse de réaliser la maintenance, nous devons être en mesure de prouver que nous avons établi et présenté un devis pour les travaux de maintenance et que le client a décliné ces interventions. Cette traçabilité est cruciale en cas de litige ou d'accident.

**Quels sont vos objectifs pour le futur ?**

Nous souhaitons développer la présence de la marque Butzbach localement, mais notre priorité reste de remettre le service au cœur de notre activité et de fournir une réponse véritablement adaptée aux besoins de nos clients. Dans notre secteur, l'aspect « service » est trop souvent négligé, alors qu'il constitue, à mon sens, la clé d'un partenariat solide et durable. Les retours de nos clients confirment cette approche : ils bénéficient de notre

disponibilité et de notre capacité à offrir des solutions rapides et efficaces.

Nous nous engageons à fournir des prestations de qualité, avec un tarif cohérent, aligné sur le niveau de service que nous offrons. Cette rigueur et ce professionnalisme sont reconnus et valorisés par nos clients, et c'est ce qui, selon nous, fait la différence dans nos relations de confiance.

**En conclusion, l'histoire de Benoît Canfora et de DAER est celle d'un parcours fondé sur la reconnaissance des collaborateurs et la recherche d'un service de qualité. En mettant un point d'honneur à offrir des solutions adaptées et un accompagnement rigoureux, Benoît a su faire de DAER une référence dans le secteur des fermetures automatisées. Sa vision, centrée sur la transparence, la réactivité et l'exigence de qualité, définit une entreprise engagée à bâtir des relations durables avec ses clients. Une belle démonstration de la force d'un management humain et d'une expertise solidement ancrée dans les valeurs du service.**

Article : Gilles Brauneisen

**RETROUVEZ CETTE INTERVIEW EN LIGNE SUR**  
openmag.media

**Benoît Canfora**  
DAER

2 rue de Lisbonne Didenheim  
ZAC Parc des Collines II  
68350 Bunstatt-Didenheim  
**03 89 38 00 31**  
daer.fr

la détente, permettant à chacun de se retrouver et de créer des liens significatifs. Pour moi, ces relations humaines sont le socle indispensable d'une entreprise solide et tournée vers l'avenir.

**Qui sont vos clients ?**

Nous nous adressons exclusivement à une clientèle de professionnels, notamment les industriels et les collectivités. Nos solutions couvrent une large gamme d'équipements, incluant les portes sectionnelles, les portes rapides (qu'elles soient souples ou rigides), les portes coupe-feu, les rideaux métalliques, ainsi que divers dispositifs d'accès automatisés tels que les barrières automatiques, portails coulissants motorisés, tourniquets, tripodes et portillons. Nous proposons également des portes pliantes, coulissantes, des blocs portes battantes ou motorisées, des portes basculantes et des portes à empiement, offrant ainsi une solution complète adaptée aux besoins spécifiques.

**Quels sont vos points forts ?**

L'un des atouts majeurs de DAER est notre position exclusive en tant que seul revendeur en France de la marque allemande Butzbach, spécialisée dans les portes haut de gamme. Les produits Butzbach sont reconnus pour leur qualité exceptionnelle et leur robustesse, répondant aux exigences les plus élevées du secteur. Nous avons convaincu la marque de poursuivre ses ventes en France, alors qu'elle envisageait de s'en retirer. Les portes Butzbach installées chez certains de nos clients dépassent même mon âge et fonctionnent toujours parfaitement. Proposer une gamme de cette qualité est un réel avantage pour DAER, car, comme j'aime le dire, on se souvient plus longtemps d'un mauvais produit que d'un prix. C'est dans cet esprit que nous guidons nos clients dans leurs choix. Tous nos fournis-

