



# JEAN-GABRIEL CRETON

## AMBITIONS PARTAGÉES

*Jean-Gabriel Creton, Président-Fondateur de Doors International. Capricorne, né en 1959.*

« Accepter l'idée d'une défaite, c'est être vaincu »... Cette citation du Maréchal Foch en dit long sur le Président fondateur de Doors International (Euradif, RT Doors, Designity, Safeddoors) et son parcours singulier.

Réalisé par Sophie Dumoulin

**Rebelle**, il quitte l'école à 16 ans. Son père, ouvrier plâtrier père de 6 enfants, lui enjoint de trouver un job. Il sera perceur-taraudeur en mécanique durant 18 mois. Ce n'est pas sa voie, mais il apprend beaucoup sur la technique et l'humain. Les cours du soir d'employé de bureau le mènent à la CPAM d'Armentières : 2 h de travail effectif/j, ce n'est pas sa conception de la vie ! Fin 1976, il entre chez Faille, grossiste en quincaillerie professionnelle spécialisée dans les

accessoires techniques pour portes et fenêtres. Il y restera 15 ans.

Entré comme magasinier, promu préparateur de commandes puis Adjoint au service Achats, il passe à la vente, ce qu'il apprécie : « Un métier de relation humaine ». Il a entamé une démarche de formation continue. La préparation au Bac G3 lui révèle que l'économie libérale ouvre à chacun la possibilité de choisir son destin. À rebours de son aversion pour

l'autorité, il se prend à rêver d'être patron. Devenu commercial itinérant, toujours chez Faille, il suit une formation au management de 2 ans 1/2 à l'IAE de Lille. Il y consacre ses week-ends, perçant les arcanes du bilan et du compte de résultat ; il demande de n'être plus rémunéré qu'à la commission sur le chiffre et la marge. 6 mois plus tard, son implication paye, il affiche le 2<sup>e</sup> plus gros salaire de la société... Avant de lui confier la Direction Commerciale qu'il mérite, le PDG de Faille lui confie la création du service export, tâche dont il s'acquitte parfaitement. La nomination attendue ne venant toujours pas, Jean-Gabriel Creton démissionne et crée sa propre entreprise de quincaillerie technique à Reims, avec un associé. Leur mésentente le pousse à revendre ses parts. Il rejoint Boschat pour créer son agence à Caen, dans le même secteur d'activité. 14 mois sur les routes, une stratégie qui ne le convainc pas... Il crée Euradif en 1994 : les panneaux de porte décoratifs sont un segment porteur, un fabricant britannique l'en a convaincu. Il s'installe avec un ouvrier dans une ancienne usine textile du Nord pour les commercialiser, puis les fabriquer. L'entreprise grandit : elle emménage dans des locaux neufs de 500 m<sup>2</sup> à Bailleul, puis achète un terrain de 8 000 m<sup>2</sup> à Godewaersvelde et y construit un bâtiment de 1 600 m<sup>2</sup>. L'extension de 2008 s'avère vite insuffisante. La CCI de Béthune trouve la solution : une ex-usine de GDF de 8 500 m<sup>2</sup>. Il en doublera la surface en 3 extensions successives. L'entreprise est passée de 65 à 140 personnes.

## Croissance et implication

Une croissance constante qu'il attribue avant tout à son équipe « forte et soudée » et à des clients fidèles. Équipement industriel, automatisation, informatique, certes, mais « l'élément essentiel, c'est toujours l'humain ». La croissance est confortée par l'entrée de 2 partenaires au capital de Doors International, créé en 2009 : CIC Finances Paris et Croissance Nord Pas-de-Calais. Aujourd'hui, ce dernier reste seul partenaire (15 %). Cet appui donne confiance aux banques et organismes institutionnels. La croissance annuelle à 2 chiffres marque un temps d'arrêt en 2013 et 2014, mais innovation et création de nouvelles niches permettent de contrer la crise : objectif minimal, + 10 % en 2015. Le concept d'ouvrant monobloc a révolutionné le marché. Sceptique au départ, Jean-Gabriel Creton cède à la demande de ses clients et crée un atelier alu d'ouvrants monobloc pour porte alu, puis un autre d'ouvrants monobloc composites pour portes PVC : une offre « universelle », adaptée

aux profilés respectifs des gammistes. Et il continue de développer sa gamme de panneaux à parecloser, gagnant encore des PDM. L'exportation est aussi source de croissance. Cible, la Belgique d'abord... À la demande d'un client belge, il crée un dormant pour fabriquer une porte alu complète, qu'il s'interdit de vendre en France : l'éthique n'est pas un vain mot pour cet adepte de l'honnêteté, de la rigueur, de la courtoisie et du respect d'autrui... Des valeurs héritées de ses parents, qu'il transmet à ses enfants : Mathieu, Charles et Julie travaillent avec lui, sachant qu'ils doivent doublement prouver leurs capacités ! Le sens de la famille, c'est aussi rendre hommage à son épouse –« Elle m'apporte tellement »– et profiter de 4 petits-enfants pour se promener le week-end. Un bonheur, comme de jouer une partie de pétanque entre amis.

Jean-Gabriel Creton pensait être enfin libre en créant Euradif ; il ne l'a jamais été aussi peu, mais ne regrette rien : il a montré de quoi il était capable ! La connaissance du terrain à tous les échelons lui a permis de réaliser ses ambitions en comprenant mieux les attentes de chacun. Il parcourt le monde, sourcing oblige. Adhérent de l'UFME (section Professions associées), il se félicite de l'accompagnement du syndicat qui a négocié pour ses adhérents le droit d'intégrer les essais. Euradif s'est ainsi doté de 2 bancs d'essais (AEV et effet bilame), « un des seuls européens à en disposer dans son domaine ». Sa holding couvre désormais 4 marques ciblant divers segments –luxe compris– du marché de la porte. Il le fait monter en gamme et évoluer vers ce que sera la porte de demain : « Elle sera connectée ». Figurent déjà à son offre lecture biométrique, connexion Bluetooth, ouverture à distance (domotique Somfy) ou profils pour ouvrants monoblocs conçus pour intégrer des serrures motorisées... Doors International sera présent sur Batimat, pour présenter essentiellement des ouvrants monobloc et prépare pour 2016 une porte alu passive (Ud 0.50) à charnière invisible, ouverture automatique (PMR) et bandeau en braille : « On se doit d'être une force de proposition ». Ce qui est vrai pour le produit l'est aussi en termes humains : on apprend tous les jours ! Fidèle à la philosophie de Robert Faille, ce patron dont il admirait aussi le sens de la justice, il a dupliqué pour ses équipes un modèle efficace de formation continue. Une source d'implication dans le développement qui a bénéficié de son « agressivité dans le bon sens du terme : quand je prends un dossier en main, je ne suis pas du genre à lâcher prise... » ■■