

Azulis Capital entre au capital du groupe **Euradif**

Euradif entend accélérer son développement sur son marché domestique ainsi qu'à l'international par croissance externe

Azulis Capital a finalisé, le 2 septembre dernier, la 5^e opération de son fonds MMF 6 en devenant l'actionnaire de référence du groupe Euradif.

Le dirigeant-fondateur et GEI réinvestissent, accompagnés par BNP Paribas Développement et les cadres du comité de direction qui entrent au capital à cette occasion. Avec ce partenariat, Euradif entend accélérer son développement sur son marché domestique ainsi qu'à l'international par croissance externe.

Chiffre d'affaires 2021 de 32 millions d'euros en croissance de 38 % sur l'année

Fondé en 1994 par Jean-Gabriel Creton et basé à Godewaersvelde (Nord), Euradif est un "pure player" de la fabrication de portes d'entrée pour logements individuels sur le marché de la rénovation en France. Centré à l'origine sur le négoce de panneaux décoratifs "à parcloser" en PVC, le groupe a progressivement fait évoluer son modèle économique en intégrant dans un premier temps leur fabrication en 2000. Constatant la prise de parts de marché inéluctable de l'aluminium sur les autres matériaux grâce à ses performances thermiques et esthétiques, Jean-Gabriel Creton, en véritable entrepreneur, décide d'investir massivement dans un outil industriel capable de produire des panneaux monoblocs en aluminium en 2013, puis des portes complètes prêtes-à-poser à partir de 2017 qui lui ont permis d'atteindre en 2021 un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros en croissance de 38 % sur l'année.

Poursuivre les actions déjà engagées en matière de RSE

Le savoir-faire d'Euradif repose sur sa capacité d'innovation, avec le lancement successif de la gamme Passage en 2017 puis de Carpe Diem fin 2022, aux performances techniques améliorées (lire la fiche innovation en page 240). Le groupe, qui propose plus de 220 références fabriquées sur commande, renouvelle régulièrement son catalogue avec le lancement de deux collections inédites chaque année, afin d'adapter en permanence son offre aux tendances du

marché. Les équipements récents de ses deux sites de production, son sens du service et ses délais de livraison réduits lui permettent en outre d'atteindre un niveau de qualité élevé qui séduit une clientèle de plus en plus large, constituée pour l'essentiel de fabricants menuisiers poseurs ou non.

Avec le soutien de ses nouveaux actionnaires, Euradif ambitionne d'accélérer son développement, par croissance organique en s'appuyant sur le succès de ses portes monobloc, ou au travers d'opérations de croissance externe ciblées, tout en poursuivant les actions déjà engagées en matière de RSE.

Jean-Gabriel Creton, président-fondateur d'Euradif, déclare : « Tout repose sur l'humain. Sans son équipe, ses valeurs, et sa capacité à entraîner le groupe, Euradif ne serait pas ce qu'elle est »

Bruno Lavollé, directeur associé d'Azulis Capital, déclare : « Jean-Gabriel Creton a su parfaitement lire les évolutions de son marché et les attentes de ses clients pour créer un des leaders de la fabrication de portes en France positionné notamment sur la porte monobloc en aluminium, plébiscitée par les consommateurs. Nous nous réjouissons d'accompagner Euradif et ses équipes dans la poursuite de ce développement, également riche en nouveaux projets », conclut Bruno Lavollé.

Investisseurs

- Azulis Capital : Bruno Lavollé, Julien Hess, Paul Denieuil
- GEI : Olivier Hamm
- Euradif : Jean-Gabriel Creton

Vendeurs

- GEI : Olivier Hamm
- Euradif : Jean-Gabriel Creton
- Nord Croissance : Laurent Deswarte
- Banque d'affaires / M&A : Spin-Off & Co (Frédéric Assouline, Jean-Marie Simon)
- Conseil juridique et fiscal : Theret & Associés (Laurent Theret, Edouard Theret) VDD Financière : KPMG (Clément Lefort)

INTERVIEW

JEAN-GABRIEL CRETON

Président-fondateur d'Euradif

« Avec mes équipes, nous avons su bâtir, nous avons su affronter parfois des tempêtes, et à chaque fois, nous avons franchi un cap, ENSEMBLE »

étapes cruciales de notre vie d'entreprise, et grandir. Aujourd'hui, ma "garde rapprochée" est forte, unie et surtout, devenue depuis plusieurs années, autonome sur tous les aspects opérationnels que constitue l'entreprise. Les années passent et, bien souvent, en vieillissant, nous ne prenons pas la mesure de cette nécessité, pour une entreprise, de se renouveler, dans un environnement stratégique sans cesse mouvant. J'ai donc décidé, pour toutes ces raisons, de préparer ce changement, sereinement et en plein partage avec mes cadres. Je précise ici que sur les cinq cadres en question, deux sont des femmes, à des postes hautement stratégiques ».

Vous avez annoncé vouloir mener des opérations de croissances externes. Quels sont vos ambitions et vos objectifs à ce sujet ?

« Je n'aime pas trop le mot "ambition". Je préfère parler de stratégie, d'optimisation et de consolidation, de celles que nous avons suivies depuis 2014. Nous allons, avec le concours renforcé de notre future direction générale, avancer nos pions, et ouvrir un nouveau chapitre de l'aventure Euradif. Il est cependant trop tôt, pour entrer dans le détail, sur ce sujet ».

Quelles étaient les forces et les faiblesses d'Euradif avant cette opération et que va-t-elle concrètement changer ?

« Si vous le voulez bien, je vais parler au présent, c'est mieux. Nos forces, vraiment, sont avant tout, et de loin, nos équipes, cette osmose qui nous habite depuis que Euradif existe. Rien ne se fait sans cela, comme sur un champ de bataille. Tout ce que nous entreprenons, nous le pensons ensemble, nous le déployons ensemble, nous le décidons ensemble. C'est notre Force ! Je ne vois pas de faiblesse, sauf, celle me concernant, qui m'a parfois fait suivre des chemins déjà défrichés, et que j'ai, un temps, suivis. Nous apprenons tous de nos erreurs. Quant à ce qui va changer, je dirais, rien sur le plan stratégique, car nous avons tracé un cap dès 2014, nous sommes en pleine

Pouvez-vous nous détailler la nouvelle composition de l'actionnariat d'Euradif ?

« Chacun pourra aller chercher ces informations "techniques", sur les sites dédiés à ce sujet. Ce qui est à mes yeux essentiel, c'est le fait que d'une part, plusieurs cadres historiques, très proches de moi, ont exprimé le souhait d'entrer au capital, pour aller plus loin encore dans cette formidable épopée Euradif, et que, d'autre part, le fond GEI sortant a souhaité également poursuivre ce chemin défriché par nos équipes, car ce chemin, il n'existait pas, nous l'avons tracé. Bien entendu, j'accompagne aussi au capital, pour écrire de nouvelles pages de cette exceptionnelle aventure humaine, avec mes équipes ».

Pourquoi avoir mené cette opération de cession d'une partie de votre capital ?

« Voyez-vous, je travaille depuis l'âge de 16 ans. Je n'ai pas cessé de travailler depuis, en y mettant toujours, je le crois, le meilleur de moi-même. Avec mes équipes, nous avons su bâtir, nous avons su affronter parfois des tempêtes, et à chaque fois, nous avons franchi un cap, "ENSEMBLE". Depuis 2009, plusieurs fonds d'investissement nous ont accompagnés, à chaque fois pour nous permettre de passer des

Usine Euradif de Béthune (62).



“ Je pourrai me consacrer pleinement aux aspects stratégiques et accompagner notre future direction générale dans la démarche relative aux croissances externes

JEAN-GABRIEL CRETON

traversée et il y aura des escales, des ravitaillements, et bien des miles à parcourir avant d'accoster ».

Changements également ou non dans la gouvernance du groupe ?

« Je vous ai souligné plus haut que depuis 2009, tous les aspects capitalistiques et de gouvernance étaient partagés avec cette garde rapprochée, mes "officiers". J'ai rappelé que les années passent, j'aurais 64 ans en janvier prochain, et depuis 2018, nous avons, avec cette belle équipe, préparé cette gouvernance. Bien entendu il faut un capitaine, pour me permettre de passer "la barre", pour tenir le cap. Ce sera chose faite courant du premier trimestre 2023, et ainsi, je pourrai me consacrer pleinement aux aspects stratégiques et accompagner notre future direction générale dans la démarche relative aux croissances externes ».

Depuis des années, vous menez des investissements réguliers, notamment dans votre outil productif. Quels sont les plus récents et quels seront les prochains ?

« Depuis 2014, notre groupe a investi massivement pour affronter les importants changements intervenus dans le domaine de la porte d'entrée aluminium, et de ces acteurs historiques. Nous avons observé des croissances externes, l'intégration de nouveaux métiers, tout cela nous a guidés dans nos décisions. Quant à l'investissement le plus récent, le plus coûteux, le plus stratégique, ce fut en 2019, notre outil de thermolaquage et de barrettage. Soulignons ici un aspect RSE, qu'est celui de notre station de traitement des eaux, "zéro rejet" atmosphérique et liquide ».

Cette arrivée de fonds va-t-elle vous permettre d'accélérer vos lancements de nouvelles gammes ? Pourquoi pas une diversification de gammes et/ou de matériaux ?



« Depuis toujours, Euradif a su innover, tant sur les produits eux-mêmes, que sur les services, les accompagnements commerciaux et marketing.

Sur le volet innovation, nous allons proposer au marché français, dès janvier 2023, un concept de porte coplanaire deux faces, unique en France, renfermant de multiples avantages, et en particulier les performances thermiques.

Nous dévoilerons ce "beau bébé", dans le cadre de présentations régionales.

Quant à la "diversification vers d'autres gammes, d'autres matériaux", il faut être très prudents, et ne pas perdre nos valeurs.

Nos clients sont majoritairement des fabricants de menuiseries, qui, pour certains, produisent des portes et fenêtres en PVC, de l'aluminium et en bois. Pas question pour Euradif de dévier de son cap, la porte monobloc en aluminium. Par déontologie, nous ne fabriquerons pas de produits susceptibles d'entrer en concurrence avec nos partenaires, entre autres, pas de fenêtres ».

Dernière question de conjoncture : vous opérez, comme vos confrères, dans une activité consommatrice d'énergie. Avez-vous (pouvez-vous ?) anticipé les futures hausses de sources d'énergie et quelles mesures avez-vous ou comptez-vous prendre ?



« Nous avons besoin, bien sûr, d'énergies pour produire nos panneaux de porte et nos portes. Nous avons avec nos fournisseurs des contrats qui prendront fin dans les mois qui viennent. Comment agirons-nous ensuite ? Nul ne le sait, car nos gouvernants eux-mêmes ne le savent pas, ne nous éclairent pas. Nous ne savons, pas, sur ce sujet comme d'autres, à quelle sauce nous allons être "mangés", comme d'habitude.

C'est vrai enfin, sur cette "grande démission", cette situation qui lamine nos besoins en RH, et que nos gouvernants semblent impuissants à entreprendre, mais ce mot, je le constate, leur est étranger ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei



Une protection personnalisée pour vos clients

Le nouveau toit de terrasse SUNFLEX SF300. Un toit de terrasse fait pour l'architecture minimaliste contemporaine : avec sa conception cubique, le SF300 complète harmonieusement les bâtiments résidentiels et commerciaux modernes.

sunflex.fr

SUNFLEX 