

# Jean-Gabriel Creton :

## Une stratégie de management visionnaire

PAR STÉPHANIE DREUX-LAISNE

INTERVIEW

### JEAN-GABRIEL CRETON

Président Directeur Général d'Euradif



©Euradif

Depuis 1994, EURADIF crée, fabrique et commercialise des portes d'entrée, des ouvrants monobloc et des panneaux pour portes d'entrée en aluminium et PVC à destination des professionnels de la menuiserie. Acteur majeur dans la fabrication de portes d'entrée pour les logements individuels sur le marché de la rénovation, Euradif a, depuis 2008, adopté une stratégie de management visionnaire qui a consisté en plusieurs étapes, à passer la gouvernance à son équipe de cadres fortement impliquée dans la réussite de l'entreprise.

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 ouvrants monobloc 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 M€, en croissance de 38 % sur l'année.

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 très sensiblement améliorées. Le Groupe, aujourd'hui constitué de 230 collaborateurs, propose plus de 220 références fabriquées sur commande et renouvelle régulièrement son catalogue avec le lancement de nouveaux modèles 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.

#### Interview de son dirigeant et fondateur, Jean-Gabriel Creton.

#### Azulis Capital devient l'actionnaire référent du groupe Euradif, quel a été le cheminement qui a abouti à cette opération ?

**Jean-Gabriel Creton :** En 2018, Euradif a ouvert son capital pour accompagner sa forte croissance de façon proactive en s'adossant aux fonds GEI et Nord-Croissance (actionnaire historique depuis 2009) afin d'assurer à l'entreprise pérennité et sérénité. Cette démarche représente pour moi un devoir vis à vis de mon équipe dirigeante qui s'est toujours fortement impliquée dans ce qui a fait le succès de l'entreprise. Ceci a été l'occasion pour six cadres de rentrer dans le capital. Une façon de les remercier de leur implication et de leur engagement opérationnel fort. 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. Avec cette équipe, nous avons bâti ensemble ce que représente Euradif aujourd'hui.

Il y a beaucoup d'empathie et d'affect dans ce cheminement car cela fait partie de l'ADN de l'entreprise : une aventure humaine forte, enrichie d'échanges et de rencontres.

Je garde une vision stratégique et j'accompagnerai la nouvelle Direction Générale qui sera connue prochainement jusqu'à la fin de l'année 2023. Je reste membre du comité de surveillance et j'entourerai avec beaucoup de bienveillance les orientations stratégiques de l'entreprise en apportant, par exemple, une vision sur les opportunités de croissances externes.

#### Etes-vous serein pour l'avenir ?

**Jean-Gabriel Creton :** Pérenniser son entreprise est pour un chef d'entreprise, un devoir. Préparer une transmission en toute sérénité est une façon de remercier l'ensemble de son équipe d'avoir parcouru à vos côtés tout ce chemin depuis 1994 quel que soit le contexte. L'équipe opérationnelle est compétente, courageuse mais aussi prudente et lucide. Un point important dans ce contexte géopolitique incertain qui est associé à l'inflation et à la crise énergétique. Il faut toujours oser mais avec le plus grand sérieux et la plus grande prudence.

Concernant les économies d'énergie dans les entreprises, nous n'avons pas attendu que le gouvernement nous le demande pour réfléchir à notre contribution en la matière. Nous réalisons des efforts quotidiens et nous faisons de notre mieux depuis longtemps. Nous avons toujours choisi des partenaires et fournisseurs en adéquation avec notre politique de RSE. Maintenant, nous pouvons brider les thermostats à 19° dans les bureaux mais en ce qui concerne la production : ou on produit ou on ne produit pas ! Nous n'avons pas beaucoup de moyens de levier ! Si les dirigeants géraient leur entreprise comme les politiques gèrent notre pays, cela ferait longtemps que nous aurions déposé le bilan ! Malheureusement, nous ne bénéficions pas de modèle fiable. J'aime cette citation du Maréchal Foch « : « Accepter l'idée d'une défaite, c'est être vaincu. »

L'ÉCHO DE la baie

## Les incontournables de la rentrée



en vente en ligne sur  
lechodelabaie.fr