

L'histoire d'une entreprise est souvent l'histoire d'une personne.





**L'histoire d'une entreprise est souvent l'histoire d'une personne.**

**C'est la première phrase qui m'est venue quand votre patron m'a demandé de présenter l'histoire d'Eurodifroid ; aussi, contrairement à l'habitude, je vais devoir parler à la première personne :**

**| 1988**

Nous sommes en 1988, j'ai, après un diplôme d'Ingénieur généraliste (d'une petite école...) passé presque 10 ans dans des bureaux d'études, au service méthodes puis à la Direction technique d'une société de pompes industrielles. Cette société avait racheté une petite entreprise de froid industriel pour se positionner sur le marché des pompes à chaleur et en être le Leader Français.

Mais, la société Mouvex peine à développer cette structure ; le marché des pompes à chaleur s'écroule subitement, EDF loue ses pompes à chaleur, les constructeurs ferment les uns après les autres. Mouvex me demande de développer une gamme de refroidisseurs industriels, mais cherche surtout à faire rentrer les fabrications dans ses process industriels (les pompes sont produites en moyennes séries) ; les projets de froid unitaire ne s'y prêtent pas.

Les contrats arrivent, et faute de pouvoir rentrer ces refroidisseurs dans le process série, je mets en place un service étude & développement capable de faire des montages et tests de groupes ; en réalité c'est une mini société artisanale capable de fabriquer sur commande spéciale des ensembles de refroidissement.

Je suis en duo avec le commercial, les commandent arrivent, mais la Direction de l'entreprise freine au développement ne souhaitant pas vraiment ne faire que du spécial ; la standardisation fonctionne d'ailleurs bien sur les modèles de série ; les tirages à bière... (3000 par an) et les premiers climatiseurs d'armoires développés en interne.

1989

Les besoins sont forts, les demandes ne manquent pas ; l'idée d'indépendance vient vite avec mon besoin d'autonomie et de prise de pouvoir ; je crée Eurodifroid tout simplement pour répondre à ces besoins clients ; et gagner ma vie ; ma petite famille vient de s'agrandir.

Le début est chaotique, un tout petit bureau, un fax dans le salon, un des premiers ordinateurs portables modèle 286... des traites imprimées le soir sur carnet à souches, puis un atelier en sous-sol d'une ZI à Neuilly Plaisance (93).

La douche est froide au début, le salaire élevé qui était le mien fond comme beurre au soleil, la gestion m'est inconnue, la société se fait connaître sur des salons professionnels (le premier salon est dans les locaux de l'école de BTS Froid RASPAIL Paris)... on y avait vu des profs et des élèves).

Nous ne sommes pas des commerçants, nous essayons simplement de répondre à la demande des clients ; après tout, c'est plus simple de s'imposer une réalisation spécifique en interne que d'imposer une technique ou un standard à un client ; nous ne nous mesurons pas aux grands de la clim, nous récoltons sur les salons ceux qui veulent qu'on leur fasse la machine qui rentrera dans leur concept, et qui pour un surcoût faible sera intégré dans leur process.

Les premiers contacts avec des sociétés Italiennes se font en fin 88 et début 89 : la rencontre avec les dirigeants d'une petite structure familiale, Kelvin, est le fruit d'un hasard mais est déterminante pour la suite ; je suis seul, Kelvin 8 personnes et a déjà une fabrication de petite série de climatiseurs d'armoires intégrés dans des machines outil Italiennes (leader du marché).

20 climatiseurs ont été vendus la première année, et seulement quelques fabricants revendent en France où Rittal est quasi inconnu dans ce domaine.

Le climatiseur se vend entre 2 et 3 fois son prix d'achat, générant de la marge, l'Europe n'est pas faite et il faut faire des achats à terme en Lires Italiennes.

Parfois on gagne, parfois on perd.



1990

Les premiers contrats de fabrication sont pour le refroidisseur de vitrine de boulangerie, RVT, qui a le mérite de s'intégrer dans le linéaire et tente de refroidir les pâtisseries sans les dessécher ; la fabrication est entièrement sous-traitée ; les commandes arrivent sur le fax papier photo qui s'efface à la lumière, le téléphone portable n'existe pas encore, les contrats se prennent parfois en déplacement au téléphone d'une cabine téléphonique en bord de route. Certains clients arrivent dans le sous-sol avec un carnet à souches pour garder un double de leur commande, et repartent avec le refroidisseur. La meilleure année, on en montera 110...

1991-1992

Rapidement après l'embauche d'un Responsable atelier (qui travaille tout seul) le montage n'est plus sous-traité, les étagères de stock sont face à la table de montage, le mobilier est acheté chez Emmaüs.

Le contrat d'exclusivité avec Kelvin est signé, il tient sur un feuillet, pas de juriste pour valider. Puis un contrat avec une société pour les refroidisseurs d'huile est signé, avec la société Dassi qui sera rachetée plus tard par Pfannenberg. Pour compléter la gamme de solutions, un contrat est également signé avec la société Italienne Mita pour la revente de tours de refroidissement en polyester.

L'Italie est à l'époque une mine pour ceux qui cherchent des représentations, les Italiens ont des croissances à 2 chiffres, pas toujours maîtrisées d'ailleurs.

Le «clef en main» est à la mode, nous prenons en 1992 un contrat de refroidissement d'une usine de caoutchouc Paulstra (filiale Total) avec l'installation, refroidisseurs condenseur à eau et tour de refroidissement ; ce contrat qui représente 1 année de Chiffre d'Affaires est réussi et nous permet d'embaucher en production (beaucoup plus tard on montera une société d'Ingénierie fermée au bout de 5 ans faute de rentabilité, Eurodifroid Ingenierie).



A ce moment là, 5 personnes travaillent au sous-sol, parfois un monteur entend l'entretien téléphonique d'un client pour une commande de RVT, le téléphone est à peine raccroché qu'il est déjà dans les étagères de stock à la recherche des pièces pour mettre en place la pompe HP ou BP et adapter la partie hydraulique à l'ensemble de refroidissement... De là viendra l'idée des modules froid que l'on déclinera plus tard.

1993

Premier commercial à être embauché en contrat de formation, Jean-Marc Fontana qui rapidement se spécialise dans la vente des climatiseurs. Nous vendons aux fabricants de machines, aux tableautiers et sommes approchés par les grands de la distribution (Legrand, ETN) mais les grosses quantités nous échappent, nous n'avons ni l'assise financière ni la structure commerciale ; nous sommes plus faits pour le spécifique même si nous nous heurtons parfois à des soucis techniques (les hachoirs réfrigérés qui gèlent ont failli nous couler).

La gamme de solutions s'élargit, refroidisseurs d'huile, sécheurs de gaz, refroidisseurs hachoirs réfrigérés etc...

Tout ne se passe pas si mal...

Et puis un soir, une nuit, je rentre de déplacement, la voiture s'engage dans le sous-sol pour ne voir que du noir... Le feu a anéanti l'atelier, les stocks, mais curieusement pas le bureau... Des commandes spéciales de clients pourtant déjà en retard sont carbonisées, dans la zone d'expédition...

On m'a demandé à l'époque ce qui fait que l'on ne baisse pas les bras ? Rien en réalité, juste une certitude que ceci ne nous arrêtera pas, juste une certaine inconscience de ce qui vient d'arriver.

48 heures plus tard, du matériel est racheté en urgence, nous louons un atelier voisin, la production aura été stoppée 2 jours seulement ; 3 heures d'entretien avec un expert en assurance me suffisent pour le convaincre de nous avancer quelques mois de trésorerie pour repartir, réaménager.

Nous ne saurons jamais ce qui s'est passé cette nuit-là, même si j'ai ma petite idée là-dessus...



## 1994-1995

L'activité redémarre, quelques clients fabricants de machine outils nous font confiance (FOREST LINE, HENRI LINE, ROUCHAUD, MECANUMERIC)... le CA décolle ; l'atelier au sous-sol de la ZI Renouillères se dote d'un bureau à l'étage relié par une CB (Citizen Band) CiBi (à l'époque pas de portable, la CiBi est le moyen d'échange des camionneurs qui échangent des infos sur la présence des gendarmes avec des émetteur plus ou moins autorisés et leur code CiBi fièrement en évidence sur le pare-brise).

Le temps passe, mais 2 ans plus tard, à nouveau un souci, une voiture est brûlée dans le sous-sol proche de notre atelier ; les émanations toxiques et acides envahissent notre atelier et nos bureaux une nuit ; il faut tout faire nettoyer par une société de décontamination... Il faut repartir, nous repartons.

## 1996

En 1996, nous n'en pouvons plus de notre sous-sol, de la porte d'entrée qui est une porte de garage, on étouffe un peu, et la décision est prise de partir ; nous sommes dragués par le Comité d'Expansion du Maine et Loire, on se laisse présenter les lieux par le Maire de Seiches qui cherche des entreprises pour s'implanter dans sa zone. Et nous repartons presque à zéro d'ailleurs puisque sur les 10 personnes que comptait la société, seul un fidèle va suivre, Jean-Marc Fontana... et Mme Traineau...

A Seiches, l'histoire recommence à zéro, deux semaines seulement de formation à Neuilly-Plaisance pour la nouvelle équipe de production par l'ancienne un peu aigrie du départ (ils n'ont pas été envoûtés par la beauté de la campagne malgré un week-end festif passé sur place avec le Comité d'Expansion en Anjou).

Les recrutements se font dans le bureau très impressionnant de Mr Lainard, le Maire de Seiches ; la nouvelle équipe arrive, C. Catteau... Laurent Chevet, Franck Perreau... et quelques autres intègrent ce nouveau challenge.



Nous prenons place dans un atelier relais que je prends à l'époque pour un palace... L'inauguration dans cet atelier relais se fait avec quelques clients qui ont bien voulu se déplacer, un article dans la presse locale, et c'est reparti, on organise, on fait quelques tests d'organisation (Fontana au service contrôle qualité par ex. aucun réf ne peut plus sortir...) on commence à gérer sur Excel les stocks, à apprendre à facturer avec le logiciel Saari ; Mme Traineau est à la compta/gestion, je m'occupe du reste...

1998

1998, l'opportunité de s'installer dans l'usine d'électronique Secris de la ZA (ZI...) se présente et je réalise mon ancien rêve de rentrer dans une usine moderne.

Avant l'an 2000, pendant 2 ans, on nous rabâche les oreilles avec des prévisions noires sur le passage du millénaire, on y croit à moitié, mais nous refaisons le parc informatique.

2000

Ce sont souvent les femmes qui commandent, tout le monde le sait. Après 4 ans passées à Angers, ma femme me supplie de reprendre sa vie parisienne. Cette année-là, nous mettons en place un bureau parisien, qui passera du sous-sol de la maison familiale à un bureau en Zone Industrielle (la même que nos débuts) puis au Perreux, et enfin à Montreuil en 2010.

La suite de l'histoire est à écrire par ceux qui sont arrivés par la suite, organisation du service commercial, mise en place du SAV, embauches nouvelles en montage. Les hauts et les bas classiques d'une entreprise avec de bonnes années, des contrats de négoce faciles et en série, les contrats Smiths, les salons professionnels etc. ; la difficulté à avoir la confiance des banques qui ne nous écouterons qu'à partir de 2005 soit 15 ans après notre démarrage.



Ce qui est sûr c'est que le fonctionnement des entreprises a changé et que la force de la PME est de s'adapter en permanence.

J'oubliais...

■ 2008-2009

Un évènement majeur pourtant :

Fin octobre 2008...

Je suis en voiture, je rentre de Seiches, nous sommes un vendredi, fatigué, dépité par les soucis de commandes trop faibles, de pertes prévisibles en fin d'année, un carnet de commande en berne, j'envoie un SMS à Alexandre et lui propose un contrat de 4 mois pour mettre en place la gestion informatique Cegid/PMI... Il est chez Cap Gemini et souhaite bientôt faire un break pour aller voir la coupe du monde de foot en Afrique du Sud.... Le créneau de tir est étroit et je n'y crois pas trop mais... le 25 Décembre 2008, il ouvre l'enveloppe de son contrat déposée sous le sapin, et le signe... Vous connaissez la suite, contre toute attente, il est resté...

**C'est maintenant à lui et à vous d'écrire la suite !**

**J'ai voulu vous raconter cette histoire un peu longue, sans doute un peu barbante pour certains, pour vous mettre en évidence 2 choses :**

1/ - L'histoire d'une entreprise est intimement liée aux individus qui la composent, et en premier lieu à son créateur ; cette création ne répond pas en priorité à un besoin d'argent ou de fortune (qui n'arrive que peu souvent...) mais à un besoin de réalisation, une passion et un objectif à atteindre ; la force de l'entrepreneur est à la fois une inconscience des risques, mais aussi une capacité à passer les épreuves sans sourciller ; en particulier parce qu'il n'a pas de filet de sécurité et pas d'autre choix que de réussir à poursuivre sa mission.

2/ - Eurodifroid n'est pas un leader, Eurodifroid n'a pas été jusque-là une société commerciale mais simplement un ensemble de gens, une marque capable de traduire en « refroidisseur » un besoin de refroidissement client ; le client reste et restera le seul décideur de l'entreprise. Ne pas l'écouter, ne pas se transcender pour lui est simplement oublier que lui seul nous paye et participe chaque jour à notre survie.

Nous avons eu des pépins, des gros pépins, des pépins techniques, le feu, des pépins financiers, des impayés, des retards ; mais à chaque fois nous avons su nous redresser en ne pensant qu'au client , en ne ménageant ni nos peines, ni nos heures (quelques souvenirs de nuits de tests, de montage, de voyages pour résoudre tel ou tel soucis) ces heures passées ne sont certes pas forcément une méthode de travail, mais montrent simplement que si l'entreprise venait à perdre cet instinct de survie, ce sens du service client, ce sens du travail aussi bien fait que possible ; alors elle cesserait d'être une PME familiale et perdant son identité et ses valeurs finirait par perdre ses clients, son savoir-faire et sa raison d'être.

Alexandre a été très longtemps sceptique sur les gènes de l'entreprise. Mais baigné dedans dès sa petite enfance, il ne peut échapper à son instinct et a acquis le sens client pour sa PME.

Il sait beaucoup mieux que moi transformer cette société un peu trop artisanale en société prospère et industrielle, chose que je n'ai pas su faire, lui en a les compétences, la formation, la volonté.



J'ai fait mon temps, vous me croyez ou pas, la retraite n'est pas le moment où l'on est heureux de ne rien avoir à faire ; pendant 30 années l'entreprise m'a permis d'avoir toujours des objectifs, j'ai par ailleurs été soutenu et très gâté dans ma vie privée, mes très nombreuses heures de travail ne m'ont pas empêché d'avoir une vie familiale comblée.

Je me suis arrêté sans doute un peu trop tôt (opinion très personnelle sans doute pas partagé par qui vous savez) et je mesure les difficultés mais aussi les plaisirs d'avoir dirigé cette entreprise.

**Dominique TRINEAU**

31/09/2021



”

C'est maintenant à lui  
et à vous d'écrire la suite !

