



STEPHANE JACQUET

"L'AMBITION SE CONJUGUE AU PLURIEL"

Stéphane Jacquet, Directeur général des sociétés SPPF et Fermetures Loire Océan

Si la vie n'est pas un long fleuve tranquille, pour Stéphane Jacquet, elle a tout de même un côté très... fluide ! Dès le collège, son avenir semble tracé : il sera dirigeant d'une entreprise industrielle ! Une ambition que ce Centralien s'attachera à satisfaire et qu'il réalisa il y a quatre ans, en prenant la Direction Générale des sociétés SPPF et Fermetures Loire Océan. Une personnalité visionnaire et empathique qui se confie aujourd'hui en toute générosité.

Stéphane Jacquet est définitivement une personne ambitieuse et atypique. Ambitieux car animée du désir de suivre des études d'ingénieur depuis le collège. Atypique car, à Centrale Paris, il demande un aménagement de sa dernière année en suivant, pour un tiers de son temps des cours de gestion d'entreprise, le second tiers étant consacré à l'étude des techniques de construction dans le bâtiment, et le dernier tiers, aux procédés de construction bois à l'ESB. Un enseignement donc "à

la carte", négocié avec facilité, tant sa détermination semble importante et son projet, cohérent : reprendre l'entreprise familiale de menuiserie bois. "Une expérience fondatrice dans mon parcours qui m'a permis de conforter mon souhait de diriger une entreprise et de connaître le fonctionnement d'une PME dans sa dimension opérationnelle". Durant quatre ans, Stéphane Jacquet dirige donc l'entreprise familiale, et acquiert des compétences sur lesquelles il capitalise encore

aujourd'hui. Il rejoint ensuite le service achats d'un groupe industriel de plasturgie, d'abord en tant que consultant, puis comme Directeur des Achats. "J'y ai compris que la relation business était fondée sur la compréhension des attentes des différentes parties prenantes. Naturellement doté de grandes capacités d'écoute, je pense sincèrement que ces qualités m'ont été essentielles pour évoluer dans ce métier, développer une expertise de la négociation, et assumer des missions commerciales challengeantes. » Rien d'étonnant, donc, à ce que le pilotage d'avion ou de moto figure parmi les centres d'intérêts majeurs de Stéphane Jacquet. « Ils m'apportent à la fois un sentiment de contrôle sur les événements, tout en me procurant des émotions fortes. Des sensations que l'on retrouve souvent lorsque l'on dirige une entreprise ».

Après quelques années passées au sein de cette structure, une évolution se présente. "J'accepte d'assumer la Direction d'une usine spécialisée dans l'emballage plastique". Une fonction que Stéphane Jacquet occupe pendant trois ans, durant lesquels il affine ses connaissances du monde industriel, mais qu'il quitte pour rejoindre un groupe développant son activité dans l'extrusion plastique où il restera 10 ans. "On me propose d'assurer la Direction générale d'une filiale, et j'accepte de relever le défi, car cela me permet de combiner management industriel et commercial". Racheté par un fonds d'investissement américain, le Groupe offre ensuite au normand d'origine la possibilité d'assumer de nouvelles fonctions dans le Marketing et le développement commercial, à l'échelon international. Même s'il ne se projette pas dans une carrière internationale sur la durée, ces fonctions lui permettent de travailler en langues étrangères, de découvrir d'autres styles de management. "Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Inde... tous commercent de façon culturellement différente. En ce sens, enrichir son expérience d'une dimension internationale, est toujours positive. Pour autant, je poursuis ma quête : développer une entreprise industrielle en ayant toutes les cartes en main pour y parvenir"... Et en 2013, l'expérience SPPF commence...

L'aboutissement d'un parcours fluide et cohérent

Qui connaît mieux à la fois les secteurs de la menuiserie et de la plasturgie ? Stéphane Jacquet, candidat légitime aux fonctions de Directeur

Général de SPPF, puis Fermetures Loire Océan. Une légitimité à laquelle le Groupe Bouyer-Leroux, principal actionnaire, adhère immédiatement. "Ma mission est alors simple : développer l'entreprise et constituer un pôle fermeture au sein du groupe Bouyer-Leroux". Une feuille de route facilitée dès le départ par l'excellence de la fabrication de produits. "A mon arrivée dans l'entreprise, j'ai découvert une excellente équipe, détentrice de compétences irréprochables en matière de fabrication. Le point perfectible résidait davantage dans l'optimisation de l'écoute du marché". Et pour l'écoute, Stéphane Jacquet est l'homme de la situation. "L'échange et le respect, tant de mes collaborateurs que de mes clients, représente un élément structurel de mon style de management. A l'interne, écouter son équipe permet de fidéliser l'ensemble des collaborateurs et de bénéficier de l'apport de chacun. A l'externe, la confiance et l'écoute jouent un rôle fondamental dans la pérennité de nos relations avec nos clients. Enfin, je crois que le statut de SCOP du Groupe Bouyer-Leroux, favorise l'établissement de ces relations humaines, ainsi que le management par la motivation."

En 2016, une nouvelle étape du développement du pôle fermeture est franchie avec le rapprochement avec Fermetures Loire Océan. "Une entreprise avec une superbe gamme de produits et une excellente image sur le marché. Les deux structures ainsi positionnées sont alors en mesure de se fixer de nouveaux défis de développement en capitalisant sur leurs complémentarités, tant sur les aspects produits qu'humains ».

"L'ambition se conjugue au pluriel"

On l'aura compris, pour ce père de famille emmenant chaque année femme et enfants découvrir un nouveau continent, penser collectif s'impose comme une évidence. "Au-delà de ma mission de développement, l'ambition se conjugue toujours au pluriel, car incluant systématiquement l'ensemble des mes collaborateurs. Nos réussites s'appréhendent ainsi de manière collective. C'est à moi qu'incombe le devoir d'insuffler un dynamisme sans cesse renouvelé, de proposer de nouveaux défis à relever en équipe". ■■