

# Déplacer les montagnes, oui... mais pas seul !

TEXTE STÉPHANIE BUIEKANT

Affichant la détermination et l'enthousiasme de la quarantaine, Marc Phlippoteau, Directeur Général France de Roto Frank, groupe allemand leader des systèmes de ferrage pour portes et fenêtres, poursuit une mission d'envergure : donner à l'image de l'entreprise ses lettres de noblesse en France, où sa notoriété reste encore à renforcer. Rencontre avec ce fils d'entrepreneur qui fait des défis son moteur.



Marc Phlippoteau,  
Directeur Général France  
de Roto Frank

On peut être un homme de terrain et également exceller dans la mise en œuvre de stratégies commerciales. C'est ce qu'illustre parfaitement le parcours de Marc Phlippoteau, ce fils d'entrepreneur qui est tombé très jeune dans le "chaudron" de la menuiserie. Son BTS, il le réalise en alternance, dans l'entreprise familiale. « Mon père dirigeait une société de fourniture et pose de menuiseries, stores et fermetures. A l'issue de mes études, j'ai donc tout naturellement partagé la direction avec lui, modernisé l'image de la structure et ses modes de fonctionnement ». Une mission orientée B to C dont il s'acquitte avec brio pendant plusieurs années. Marc

Phlippoteau a cependant un souhait : orienter sa carrière vers le B to B. « Lorsque je travaillais dans l'entreprise familiale, j'étais entre autres déjà en relation avec la société VEKA. A l'issue de huit mois d'armée, j'ai tout naturellement orienté mes recherches vers des postes en BtoB. Puis j'ai finalement intégré le Groupe Vachette en tant que technico-commercial pour certains départements franciliens. Je devais rendre visite aux menuisiers bois et les convaincre de choisir nos produits. Une expérience enrichissante de quatre ans qui m'a permis de travailler mon sens de la rhétorique, de gagner en confiance et de confirmer mon appétence pour le B to B ».

**2001... odyssée de l'efficace**

2001 marque réellement un virage dans la carrière de Marc Phlippoteau. Il intègre l'entreprise VEKA, pour y connaître une progression rapide et constante. Après des débuts prometteurs en tant qu'animateur réseau auprès des menuisiers du Nord de la France où il acquiert de nouvelles compétences, notamment en marketing et communication, Marc Phlippoteau se voit promu, trois ans plus tard, Directeur du réseau national. « Je travaille alors exclusivement en B to B en organisant des opérations de valorisation de l'enseigne, séminaires, conventions... Mon expérience de codirection de l'entreprise familiale a représenté un plus incontestable, dans la mesure où ma légitimité pour échanger avec les entreprises membres du réseau apparaissait comme indiscutable ». Aucune vision pyramidale cependant, des relations réseau-entreprises. « Ma posture, inchangée aujourd'hui, était de créer avec mes interlocuteurs un climat de confiance où je me positionnais surtout comme un partenaire, en mesure, avec eux, de relever des défis commerciaux importants. Car on peut avoir l'ambition de déplacer des montagnes... Seul... aucune pierre ne bougera ! ». Quatre ans plus tard, nouveau défi au sein de chez VEKA : « On me propose de prendre la Direction Commerciale de VEKA pour la France et le Maghreb. Un challenge d'autant plus important que le Maghreb était un marché que nous n'avions pas encore développé ». Marc Phlippoteau, alors membre du Comité de Direction, conçoit et veille à appliquer la stratégie d'entreprise. Il décide également de parfaire ses compétences en management d'équipe en suivant une formation de Direction Commerciale à HEC Paris. « Une expérience majeure dans ma carrière qui m'a permis d'acquérir une vision plus globale et stratégique de ma fonction, tout en renforçant mon leadership, pour fédérer une équipe et faire adhérer chacun aux mêmes objectifs ».

Puis, il y a trois ans, le vent tourne... Le Groupe allemand Roto Frank, leader international des systèmes de ferrage pour les portes et fenêtres, lui fait une

proposition : renforcer sa présence en France, pays dans lequel il est anormalement représenté. « J'accepte le défi pour plusieurs raisons. D'abord parce que Roto Frank est un groupe familial, animé de valeurs humaines dans lesquelles je me reconnais. Mais aussi parce que la mission me passionne. Création d'une nouvelle stratégie, constitution d'une nouvelle équipe, 100% française exclusivement dédiée au marché français, comprenant ingénieurs, commerciaux, techniciens... une structuration qui nous permet d'anticiper et appréhender les besoins des fabricants français en développant en collaboration avec la maison des produits adaptés... Une recette qui, je l'espère, va porter ses fruits dans les deux années qui viennent. Nous avons ainsi conçu et développé à titre d'exemple, une serrure de porte automatique FASTEO ou des crémones PMR ou bien encore les crémones de semi fixe OF. D'autres sont en cours de création, toujours dans l'objectif de répondre à la demande de nos clients ».

**L'ambition en héritage**

Si la carrière de Marc Phlippoteau semble la cohérence même, il n'oublie pas les personnes qui l'ont aidé à occuper ses responsabilités actuelles. « Mon père a bien entendu été mon premier modèle. Il m'a transmis cet esprit d'entreprendre. Mais Yves Brunet, mon responsable hiérarchique à l'époque chez VEKA et qui m'a recruté, a également joué un rôle majeur, dans la mesure où il m'a permis de satisfaire mon ambition de me consacrer uniquement au B to B. Enfin, il est évident que Jos Lenferink, Président de VEKA SAS, qui m'a fait confiance, reste parmi les personnes pivots de mon évolution ».

Une reconnaissance qui transparait dans la volonté de Marc Phlippoteau de faire bénéficier l'ensemble de ses collaborateurs de formations commerciales. « On ne peut pas sans cesse demander le meilleur à son équipe sans lui garantir un bénéfice durable pour sa carrière. Je me suis engagé à mon arrivée chez Roto Frank à ce que chacun puisse monter en compétences... et je m'y emploie... Car une réussite ne s'envisage que collectivement ! ».