RENCONTRE

Patrick Berthon, « Monsieur Ensinger » France

RÉALISÉ PAR LAURENCE MARTIN

« À chaque fois qu'on m'a proposé des challenges, je les ai relevés », sourit Patrick Berthon. Et ils n'ont pas manqué, en plus de trente-cinq ans de carrière dont plus de vingt chez le spécialiste des profilés aluminium passé sous bannière Sapa. Le dernier en date remonte à 2013, quand cet homme du Sud se met au service du groupe mondial des barrettes polyamide d'isolation thermique, le germanique Ensinger…

***Patrick Berthon**, Manager des ventes France Ensinger.*

La première rencontre a été la bonne. En 1980, Patrick Berthon est fraîchement libéré de son service militaire et de son bac E, qui lui donne des affinités avec les maths et la construction mécanique, quand s'implante à Puget-sur-Argens dans le Var, près de Saint-Raphaël où il est né, une usine d'extrusion d'aluminium. Le patron recherche un dessinateur industriel. Fils d'un ingénieur à la tête d'un bureau d'études spécialisé en aménagement urbain, le jeune homme saisit sa chance. Il ignore qu'il vient d'embarquer pour un séjour à vie sur la planète de la menuiserie métallique.

L'usine en question, c'est Intexalu, dirigée par Fernand Venturi et tête de pont du groupe italien Metra sur le marché français. « J'ai formellement intégré l'entreprise en 1980 et dès l'année suivante, j'ai participé au premier challenge de taille : un premier stand sur Batimat avec les systèmes de menuiserie du groupe, se souvient Patrick Berthon. Autant dire qu'il a fallu les adapter très rapidement au marché français ! Nos développements boostés par les acquisitions successives ont fait que la croissance a été au rendez-vous ! En 2007 nous étions devenus l'un des quatre acteurs majeurs de la menuiserie aluminium sur le marché français. »

Entretemps, le jeune dessinateur industriel aura fait ses preuves comme

projeteur, responsable du bureau d'études, responsable des achats ; une incartade outre-mer dans un projet d'unité de préfabrication de menuiseries alu fera long feu et il reviendra à Puget en tant que support technique pour les dépôts, avant d'être envoyé en mission spéciale afin de développer un dépôt à Strasbourg. Un nouveau challenge et une nouvelle réussite, au point que le varois, si attaché à sa Côte d'Azur natale, restera sept ans dans les brumes de l'Est avant de réintégrer le siège comme directeur commercial en 2000, lors du rachat par Sapa et ensuite directeur technique en 2002. L'opportunité de tourner la page se présente à l'occasion de changements d'équipes à la tête de l'entreprise. Et c'est en 2013 qu'il quitte définitivement la scène des profilés aluminiums pour aller en explorer les coulisses du côté des fournisseurs, en l'occurrence chez le pionnier des thermoplastiques techniques et créateur des barrettes polyamides insulbar® pour l'isolation thermique des menuiseries métalliques, l'allemand Ensinger.

Expertise et réactivité

« Je connaissais bien Ensinger en tant que fournisseur et je me sentais des affinités avec son identité : un leader mondial doté d'une formidable expertise technologique et en même temps un groupe familial. Le challenge consistait à redynamiser la position d'insulbar®, qui avait perdu en pénétration du marché, en dessous de notre position moyenne en Europe, explique Patrick Berthon. L'enjeu n'était pas tant sur les produits, déjà très compétitifs (*lire notre dossier Fenêtres. NDLR*), que sur la relation commerciale : il s'agissait d'instaurer une relation régulière et permanente, basée sur la réponse aux attentes spécifiques du marché français et sur une bien meilleure réactivité. » Scellée sur Batimat 2013, l'alliance se traduit d'abord par une fonction de consultant, avant que Patrick Berthon n'intègre le staff en 2015 puis ne prenne pleinement les rênes comme responsable commercial France fin 2017.
« Je tente de mettre au service de mes clients mon expertise des systèmes aluminium et ma connaissance de la réglementation », poursuit-il, impliqué depuis de longues années dans les commissions techniques des groupements professionnels : au SNFA depuis 1987, au CSTB : Homologation puis DTA, au comité de certification NF Profilés aluminium à rupture de pont thermique, à diverses commissions de révision de normes et de rédaction de règles professionnelles.

Un accompagnement durable

Côté délais, c'est « la mise en place de systèmes de sécurisation au niveau des livraisons pour savoir répondre aux nouvelles exigences de juste à temps et, plus globalement, améliorer la relation logistique. Les positions sont longues à faire évoluer, ne serait-ce que du fait des procédures de certification qui accompagnent toute mise sur le marché d'un système de gamme. »
Le prochain challenge ? « Réussir l'assemblage d'une petite équipe en France pour satisfaire nos clients, assurer une réponse permanente. » Une nouvelle étape dans la « restauration de la confiance » à laquelle s'attache le « Monsieur Ensinger » français.