

RENCONTRE

Paul Renson

Le négoce en héritage

RÉALISÉ PAR STÉPHANIE BUIEKANT

Le représentant de la quatrième génération de la famille Renson l'affirme : négociateur est un état d'esprit. Un père travailleur acharné, une mère, elle-même fille de négociants, lui ont transmis des valeurs, comme la ténacité et la combativité, que cet entrepreneur expérimente encore chaque jour. Rencontre avec celui qui se qualifie lui-même d' "homme qui n'abandonne jamais"...



*Paul Renson,
Dirigeant de l'entreprise belge éponyme.*

© Renson.

S'il est de belles sagas familiales, celle des Renson en est une superbe illustration. Tout commence en 1909, en Belgique, lorsque le premier représentant de la dynastie établit son commerce de quincaillerie pour le bâtiment, à Waregem, à une demi-heure de Lille. Alors que les deuxième et troisième générations esquissent le futur visage de l'entreprise, travaillent l'aluminium pour la quincaillerie parmi les premiers, le père de Paul Renson lui fait prendre un virage à 360 degrés. "Il avait compris que la Belgique était un petit pays et que le modèle économique de la société familiale montrait ses limites" explique Paul Renson. "Lorsqu'il arrive aux commandes, il décide alors de proposer tous les types de profils en aluminium pour aérer et ventiler". Dès lors, un changement décisif s'opère pour ne jamais être remis en question : "Mon père a fait passer le

positionnement de Renson d'entreprise "faisante" à celui de "conceptrice", en accordant une place substantielle à l'innovation. Aujourd'hui encore, Renson capitalise sur la connaissance, tant de nos clients, que des matériaux, pour proposer les meilleurs produits de ventilation, protection solaire et 'outdoor living' (pergolas, carports, habillage de façade, ...). La centaine d'ingénieurs que recense notre service Recherche et Développement parcourt le monde pour assister à tous les salons, rencontrer d'autres professionnels... pour connaître les tendances, les derniers matériaux et imaginer les produits dont le public aura besoin dans un avenir proche".

Travailler, travailler et travailler encore...

Aujourd'hui, Renson, fédère 1200 collaborateurs et affiche une croissance constante dont 75% grâce aux innovations récentes. Mais, pour en arriver à ce développement, aucun secret. "Mon père me le disait toujours : il faut travailler, travailler, et travailler encore", confie ce fonceur, natif du signe du Lion. Et c'est, lui aussi, l'esprit combatif que Paul Renson se plonge dans les études. Diplôme de marketing à Cambridge, Master d'économie à Bruxelles, maîtrise de la langue de Goethe grâce à ses études linguistiques à Cologne : si lui-même revendique des exigences très hautes pour sa carrière, Paul Renson sait qu'atteindre l'excellence passe par le recrutement d'ingénieurs hors pair. "Aujourd'hui, le vrai défi est de maîtriser la façon dont les bâtiments peuvent naturellement rafraîchir l'air intérieur. Un défi d'autant plus crucial que la majorité de la population aime vivre dans des intérieurs très lumineux, où les surfaces vitrées occupent de plus en plus d'espace" poursuit Paul Renson. "Dans ce contexte, les capacités d'innovation de l'équipe Recherche et Développement sont absolument indispensables". Et lorsque Renson ne dispose pas de l'ensemble des compétences pour concevoir une nouvelle technologie, l'entreprise n'hésite pas à aller les chercher. "Nous avons déjà collaboré avec des marques comme Somfy, Velux ou Schüco pour

proposer des solutions totalement innovantes, et que nous ne pouvions développer seuls". Comme en sport, la réussite passe aussi par le sens du collectif.

Prendre des risques et les assumer

Tout aussi indispensable au développement de l'entreprise : le service commercial et vente. "Nous aurions pu passer par un importateur pour distribuer nos produits, mais cela aurait conditionné notre développement aux choix de tierces personnes. C'est pourquoi nous avons souhaité gérer nous-mêmes notre distribution. Nous communiquons ainsi avec la globalité des professionnels internationaux, susceptibles d'être intéressés par nos innovations. Parfois, nous les invitons en Belgique pour leur présenter nos nouveautés, notre façon de travailler, notre "esprit maison". Et comme Paul Renson est un fervent supporter de l'équipe de football de Waregem, c'est tout naturellement qu'il emmène, dès qu'il peut, ses invités voir un match. "Le football est une bonne école de la vie. Il nous apprend à gagner, mais aussi à perdre et à ne rien lâcher jusqu'au dernier coup de sifflet. En entreprise, c'est la même chose. Il faut prendre des risques, les assumer, quelle que soit l'issue, et se relever, si certains se sont avérés infructueux".

L'union de compétences au service de la qualité de l'air

Mais parce qu'on ne travaille bien qu'en menant une vie saine, Paul Renson "chouchoute" ses collaborateurs. "Chaque jour, en cours de journée, tout le monde peut manger du potage fait maison et autant de fruits qu'il le souhaite. Et lors des journées très chaudes, notre bâtiment est lui-même conçu d'une manière innovante puisqu'il s'ouvre pendant la nuit permettant de maintenir une température fraîche en journée. D'autres innovations sont exposées dans notre maison concept, notamment en matière de ventilation nocturne.

Car si respirer un air intérieur malsain ou avoir trop chaud dans la maison a des effets néfastes pour la santé, Paul Renson apprécie cette même chaleur

au-dehors. "J'adore voyager en Afrique car les gens sont heureux de vivre, même quand ils possèdent peu de choses. Lorsque j'échange avec eux, je retrouve d'autres qualités, également fondamentales en entreprise, comme l'adaptabilité et le plaisir d'échanger avec autrui, même s'il est très différent. De l'altérité naît la richesse".