

RENCONTRE

# Pierre Dammé : Objectif : leader !

TEXTE : STÉPHANIE BUIEKANT



*Pierre Dammé, Directeur Commercial d'Askey et de Sapa © Groupe Hydro*

“Si la vie est un combat, autant prendre plaisir à combattre !” affirme Pierre Dammé, en évoquant sa carrière et les différents défis qu’il a su relever. Du commerce au marketing en passant par la conception technique et le chiffrage de projets, ce natif du Sud-Ouest revient sur ses succès et révèle les défis déjà relevés depuis l’été dernier, en tant que Directeur Commercial d’Askey et de Sapa. Confidences à l’accent toulousain...

“J’ai toujours aimé le côté technique des choses”, raconte Pierre Dammé. “C’est pourquoi j’ai choisi de faire un Bac F4, à l’époque spécialisé dans le Génie Civil”. Il faut dire que le jeune homme de l’époque nourrit un rêve : celui de devenir architecte. “Créer des bâtiments en tenant compte des possibilités techniques me passionnait”. Son bac en poche, le jeune diplômé intègre donc naturellement une école d’architecture. Mais une déception l’attend. “Les étudiants, arrivant d’univers très différents, accordaient une prévalence au concept. Charge à la technique de s’adapter. Or, j’étais animé

de la logique inverse”. Pierre Dammé quitte donc l’école d’architecture et, de retour du service militaire, enchaîne les missions.

### **Une ascension en pente douce**

“Peu de temps après ma première expérience en tant que « bétonneux », j’intègre le groupe Technal, et plus particulièrement le bureau d’études, où je deviens dessinateur de menuiseries, puis spécialiste du chiffrage. Devenu technicien régional, je conseillais et assistais les artisans menuisiers. J’ai aussi formé ces clients à nos produits

et organisé des réunions techniques chez eux". Une expérience de sept ans riche d'enseignements. C'est Daniel Vinatier qui recrute Pierre Dammé pour prendre la responsabilité du bureau d'études et des préparations chez ProAlu « l'ancien Directeur Technique de Sodal m'a laissé carte blanche pour ce poste, j'ai pu travailler en totale confiance ». Commence ensuite l'expérience commerciale chez Somalu. "J'ai accepté une mission qui ne manquait pas de piquant : développer la région Sud-Ouest, secteur vierge de toute action de commercialisation des produits de l'entreprise". Un pari audacieux car le territoire était déjà bien développé par la concurrence. "J'y ai appris la ténacité et le sens des initiatives!". Un pari remporté haut la main, puisqu'à son départ, huit ans après, la région Sud-Ouest est l'une des plus importantes de Somalu en termes de chiffre d'affaires. Puis, un matin, Isabelle Fabbro, rencontrée lors de son passage chez ProAlu, où elle occupait les fonctions de Directrice Marketing pour Kawneer, le rappelle. "Elle me propose le poste de chef de produits marketing pour Wicon France. J'avais fait le tour de mes fonctions commerciales chez Somalu. Je relève donc ce nouveau défi qui arrive à point nommé. Je suis alors chargé de promouvoir le coulissant et la porte ! Sans nul doute l'expérience qui m'a le plus passionné car elle m'a permis de mettre en avant les atouts d'un produit et surtout de faire en sorte qu'il tienne ses promesses... on ne refait pas un profil technique !". Essai tellement bien transformé que la Direction de la Communication et du Marketing s'offre à lui. "Pour de grandes marques comme Technal ou Wicon, communiquer est primordial. Tant sur son image que sur ses produits. Et, pour ces derniers, l'enjeu reste le même : traduire dans les faits les promesses faites sur l'ensemble de nos supports Print ou Web. Cela peut sembler une évidence. Mais, en coulisses, le chiffre d'affaires, lié à l'excellence de nos produits, reste l'objectif majeur".

### Une opportunité à la mesure d'une expertise

Au printemps 2019 Pierre Dammé se voit proposer une mission à la mesure de son expérience : la Direction Commerciale d'Askey et depuis Octobre celle de Sapa, marques toutes deux

intégrées au Groupe Hydro. "Hydro est le leader mondial des solutions en aluminium. Pour les trois à cinq ans à venir, notre objectif est clair : devenir le leader sur le segment du prêt-à-la-pose auprès des industriels avec Askey et sur les pré-fabricateurs, avec Sapa. Un objectif ambitieux, mais accessible, au vu des atouts du groupe et de ses efforts pour concevoir la fenêtre de demain". Interrogé sur sa vision de la meilleure menuiserie, Pierre Dammé répond sans détours : "Il serait trop simple de dire qu'elle sera connectée. C'est une évidence. Pour moi, la menuiserie de demain devra avant tout afficher des performances conformes à la prochaine réglementation thermique, encore plus exigeante. Mais elle devra aussi garantir la reproductibilité de ses performances, quelles que soient les conditions, et être facile à fabriquer. Là est le véritable enjeu". Et parce que la fenêtre de demain sera naturellement éco-responsable, les équipes R&D d'Hydro optimisent en permanence les modes de fabrication et les matériaux employés. "Actuellement, nos profils

sont pré-équipés, de leurs joints et de leur pareclose, ceci pour diminuer le temps de fabrication et de main d'œuvre. Il s'agit de proposer le produit le plus adapté à l'industrialisation en répondant à de vrais défis techniques. Cette innovation permanente est ce qui me passionne le plus dans mon métier. Tout comme la valorisation de l'aluminium, produit grâce à l'énergie hydro-électrique, que nous intégrons dans nos châssis".

### Avancer... toujours

Quand il n'est pas au bureau, Pierre Dammé tutoie les sommets. "La montagne m'aide à me ressourcer et je fais régulièrement, du printemps au début de l'automne, de la randonnée, seul ou entre amis". Et c'est toujours en montagne, face aux Pyrénées, que ce natif du Lion a acquis une maison qu'il aime restaurer. "Je vais à mon rythme. L'important pour moi n'est pas d'aller vite, mais de constater que j'avance... comme dans ma carrière. L'évolution, c'est la vie !".

**Adressez vous à un spécialiste !**

**Alco Cintrage**  
Menuiseries cintrées aluminium

SEPALLUMIC  
TECHNAL  
sapa  
SCHÜCO

**ALCO CINTRAGE** Tél : 04 94 300 305 - Fax : 04 94 302 704  
413, av. Robert Brun, ZI Camp Laurent contact@alcocintrage.com  
83500 La Seyne sur mer www.alcocintrage.com

**Spécialiste menuiseries cintrées aluminium pour les professionnels**