

# Inotherm, ce Slovène qui tape à la porte des Français

PAR SARA BERNÈDE



Siège d'Inotherm en Slovénie, à Prigorica.

Trente-trois ans après sa création, le Slovène Inotherm a tout d'un grand fabricant européen sur le secteur de la porte en aluminium. Proposant déjà des performances optimales et des systèmes d'ouvertures high-tech, le produit semble avoir touché le plafond de verre. L'entreprise s'intéresse désormais à l'expansion de son marché, aujourd'hui très germanique. Direction la France.

Si vous demandez à Inotherm de vous expliquer son évolution rapide sur le secteur de la porte en aluminium, certains employés vous répondront que les mérites reviennent à leur patron, Anton Šenk. Cliché? Peut-être. Mais c'est en ces termes que Eric Humbert, responsable régional France, rencontré au salon Batimat, décrit celui qui, âgé de 72 ans innove constamment aux côtés de ses 330 collaborateurs pour proposer ce qui peut se faire de plus novateur. «Charismatique», en recherche de «nouveau et de qualité». L'homme passerait une grande partie de son

temps au pôle développement au siège d'Inotherm, dans le sud de la Slovénie, à Prigorica.

Lancée en 1991, Inotherm Isolierglas était davantage destinée à produire du vitrage isolant que des portes d'entrée en aluminium pour les maisons individuelles ou les immeubles de bureaux. Son activité principale aujourd'hui. En l'espace de trente-trois ans, la société a ainsi connu de belles évolutions avec un virage stratégique pris au début des années 2000. À cette époque, l'entreprise slovène décide de se positionner sur la fabrication de portes en aluminium, réalisées

avec son vitrage propre. Inotherm comprendra vite qu'il doit innover pour développer des performances acoustiques et isolantes plus élevées sur le marché. Dès 2008, les portes Inotherm atteignent un coefficient UD de 1,2 W/(m<sup>2</sup>.K). En 2021, les portes présentent des UD équivalents à 0,61 W/(m<sup>2</sup>.K). Aujourd'hui, 37 000 m<sup>2</sup> de site sont consacrés à la fabrication des 40 000 portes vendues chaque année à travers l'Europe. Néanmoins, ce mastodonte reste connu dans les pays de l'Est, comme en Autriche ou en Allemagne. Voilà pourquoi «90 % du personnel



Le stand du fabricant Inotherm au salon Batimat 2024.



Eric Humbert, responsable régional France, d'origine lyonnaise, vit en Slovénie depuis 25 ans.

parle allemand», nous explique Eric Humbert. Chez nos voisins, Inotherm réalise 60 % de son chiffre d'affaires (100 millions en 2023). En comparaison, la France représente 6 % de son activité globale. Une ligne que souhaite travailler Inotherm.

**« L'objectif est de doubler notre nombre de ventes »**

« Les clients que l'on avait recrutés il y a plusieurs années, nous n'avons pas pu les développer. Ils sont restés, car le produit est excellent et que l'on a un bon service commercial, mais l'objectif est aujourd'hui d'aller en chercher des nouveaux », ne se cache pas Eric Humbert.

Jusqu'à peu, aucun commercial n'incarnait la France. Un frein majeur à l'essor de la marque sur le territoire quand on connaît dans l'hexagone les difficultés liées à la barrière de la langue. De son côté, le pays présente déjà de beaux acteurs français implantés au niveau régional et national. Toutefois, Inotherm dont la philosophie se lit dans les défis qu'elle traverse en innovant espère rapidement se faire sa place. Eric Humbert, Slovène depuis 25 ans, de la région lyonnaise d'origine, prend désormais cette responsabilité. Deux autres personnes viennent le rejoindre dans ce challenge.

« L'objectif est de doubler notre nombre de ventes. Ce qui est faisable en décrochant de gros clients et

des petits clients », assure-t-il. Pour autant, conquérir le marché français demande à Inotherm de repenser son catalogue de produits en vue de l'adapter à cette zone mercantile. « Deux nouveaux produits ont fait leur apparition pour la France : des tapées d'isolation que ne présentait pas Inotherm puisqu'ils ne sont pas utilisés en Allemagne et une collaboration avec ProDevis (l'application professionnelle N.D.L.R). Selon l'intérêt pour ProDevis-Inotherm, nous proposerons dessus notre gamme Exclusive », détaille le responsable commercial France.

La marque s'appuiera également sur ses innovations digitales en matière d'ouverture pour s'implanter sur le marché. Vendus à la marge chez les particuliers, les systèmes à code, à badge, par empreinte ou via une application prennent néanmoins de l'ampleur sur les stands des fabricants. « Sur le marché allemand, c'est une porte sur quatre, en France c'est 15 % ». En avance sur cette question, Inotherm possède une carte à jouer.

« Pour notre part, d'un point de vue sécurité et qualité, on est déjà à un très bon niveau », décrit Eric Humbert. Et bien que leur catalogue présente des portes au style assez massif, plutôt moderne, ce représentant entend les besoins des Français, propriétaires de maisons de charme. Alors oui, « le chemin est encore long », mais prometteur, nous assure Inotherm.