

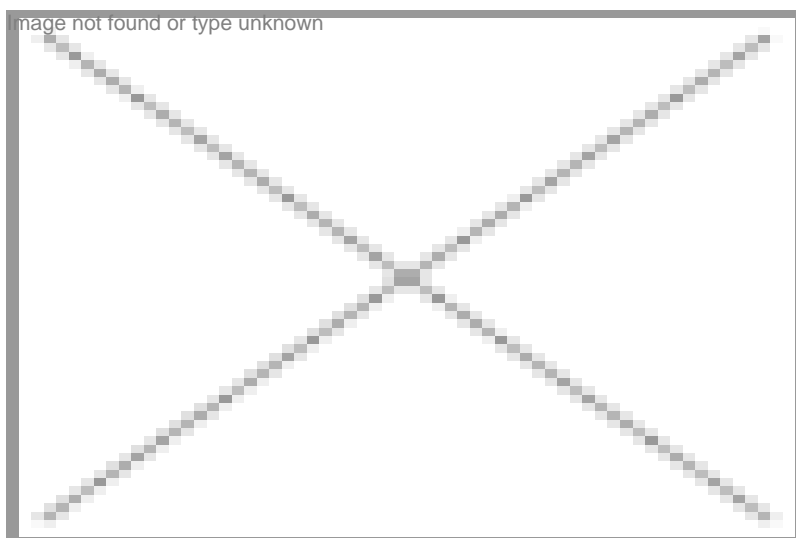
# Berton - Rochefort (17)

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Socoda](#)

## La pérennité comme fer de lance

Créée en 1931, l'entreprise familiale Berton fête cette année ses 90 ans. Spécialisée dans le négoce et la distribution de produits métallurgiques et dans la fourniture industrielle à travers quatre agences situées en Charente et Charente Maritime, dont une spécialisée dans les aciers, le groupe poursuit ses investissements pour asseoir son maillage régional et son service aux clients. Il a également amorcé sa transformation digitale, avec l'arrivée en fin d'année d'un site marchand, dernier maillon qui en fera une entreprise résolument omnicanale.

Le nom Berton résonne dans l'esprit de tous les professionnels – bâtiment, industrie, collectivités locales – de Charente et Charente-Maritime, voire un peu au-delà. «Même les entreprises qui ne travaillent pas avec nous savent que nous existons. Berton est un intervenant reconnu dans la région » explique Patrick Berton qui a repris en 1977 les rênes de la société familiale, créée par son père en 1931, avant de passer le relais à son fils Benjamin en 2016.



En 90 ans d'existence, l'entreprise familiale, spécialisée dans les aciers et la fourniture industrielle, a su, il est vrai, construire sa pérennité et asseoir sa notoriété. D'autant que son ancrage régional puise ses racines encore un peu plus loin dans le temps, dès 1880 avec Benjamin Berton, tôlier à l'Arsenal de Rochefort, puis avec son fils Eugène qui ouvre, au début du 20<sup>e</sup> siècle, un atelier de forge et charronnage, avant de se spécialiser avec ses deux fils dans la fabrication de charrettes pour les marchands. Une empreinte historique et familiale forte qu'affirme d'ailleurs l'entreprise en présentant dans le hall d'accueil de son siège, situé dans la zone industrielle de Bélignon, à Rochefort, un soufflet de forge et une enclume ayant appartenu à Eugène Berton, ainsi que l'une de ses carrioles dûment estampillée Berton.

## Du marchand de fers au groupe régional

Mais nous retiendrons surtout la date de 1931, lorsque Camille Berton, fils d'Eugène, rachète les « Établissements Henry », un marchand de fers implanté dans le centre-ville de Rochefort, qui devient les « Établissements Camille Berton ». En 1962, l'entreprise déménage avenue William Ponty, près du port de commerce, et cinq ans plus tard, l'entrepreneur ouvre une quincaillerie, lui permettant de se positionner sur deux secteurs d'activité complémentaires pour la clientèle professionnelle : les produits métallurgiques et la fourniture industrielle.

Une première stratégie de diversification avait déjà été opérée en 1948, lorsque Camille Berton crée sur Bordeaux la SBFM (Société Bordelaise de Fabrications Métalliques), spécialisée dans la

fabrication et le négoce de grillages métalliques. Si les synergies entre les activités sont manifestes, les deux entités sont bien différenciées. Aujourd'hui, le groupe réalise un chiffre d'affaires de 26 millions d'euros, réparti entre SBFM (grillage) et Berton (aciers-FI), et emploie globalement 110 personnes.

Si, pour Patrick Berton, la reprise de l'affaire familiale s'était depuis toujours imposée comme une évidence, Benjamin, son fils, aura d'abord pris le temps de découvrir les multiples facettes et métiers de l'entreprise, passant par tous les postes pour mieux appréhender, plus tard, leur management. «C'est une véritable responsabilité que de poursuivre une telle aventure familiale, et le projet d'une vie ! Un projet que je souhaitais propulser dans une nouvelle ère, tant au niveau commercial que marketing et chaque jour, je travaille directement aux côtés de mes collaborateurs pour faire rayonner notre entreprise». En 2011, il prend la direction de la SBFM puis, donc, la présidence du groupe en 2016.

La poursuite de l'aventure familiale, avec l'arrivée d'une nouvelle génération, a sans aucun doute contribué à inscrire l'entreprise dans une dynamique de développement, incitant les dirigeants à investir, à travers notamment des opérations de croissance externe, même si, pour reprendre les mots de Patrick Berton, «le développement s'est toujours effectué marche après marche et non par palier. » Et si le nouveau président entend bien poursuivre cette stratégie de croissance, il n'est pas davantage question pour lui de brûler les étapes. «L'idée est déjà de bien consolider ce que nous avons. Nous voulons garder une entreprise à taille humaine, c'est ce qui fait notre force et qu'il ne faut pas perdre. L'important est de savoir conserver une agilité et de pouvoir nous ajuster rapidement aux besoins et aux opportunités qui se présentent. »

## Maillage régional

La dernière opération de croissance externe est, il est vrai, encore récente. En 2020, SBFM a acquis les établissements Brossard, entreprise familiale de fabrication de grillage de la région lyonnaise, qui lui apporte une complémentarité en termes de produits et d'ouverture géographique. Se développant à l'export, qui représente 20% de son chiffre d'affaires, SBFM compte bien d'ailleurs emmener dans son sillage hors de nos frontières les activités aciers et FI. « Chez les clients export, la clé d'entrée est actuellement le grillage, mais l'objectif est d'aller plus loin avec nos autres activités » confirme Benjamin Berton.

En terre charentaise, l'entité Berton n'est pas en reste. Également répartie entre les aciers et la FI, cette activité affiche en 2020 un chiffre d'affaires de 12,3 millions d'euros, qui s'est maintenu malgré la crise sanitaire, et s'appuie sur une soixantaine de personnes. «Le turnover au sein de l'entreprise est faible. Nous avons toujours accordé beaucoup d'importance à l'état d'esprit des personnes plutôt qu'aux diplômes. Nous avons ainsi la grande chance d'avoir un personnel de qualité, très impliqué, qui se sent bien chez nous » se félicite Patrick Berton. Il faut dire aussi que le groupe, tout en étant vigilant au bon équilibre de sa pyramide des âges, s'efforce d'accompagner ses salariés dans leur parcours au sein de l'entreprise, des perspectives...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la  
revue](#)