



**Partenaire**  
**Ordre des Experts-Comptables de Bourgogne Franche-Comté**

**3<sup>e</sup> speed dating**

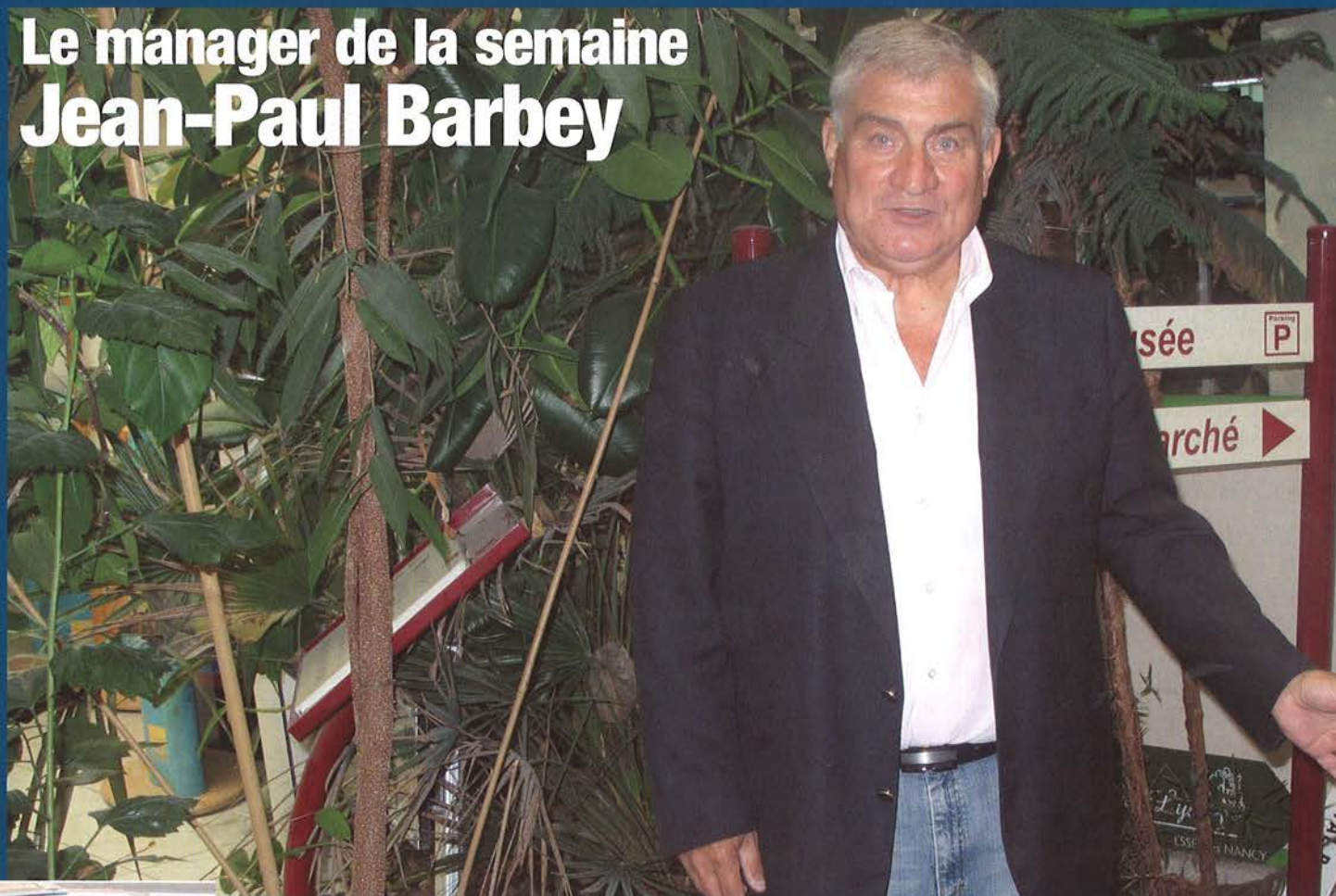
**Evenement**

**Medef 71**

**Biz'ness cocktail à l'Elan Chalon**



**Le manager de la semaine**  
**Jean-Paul Barbey**



**L'obsession de transmettre**



**Hommage**

**Laurent Duverne, l'homme qui aimait les gens**





### JEAN-PAUL BARBEY : au nom du père

**PVP est une entreprise à l'image de celui qui l'a créée. Créatif et réactif, Jean-Paul Barbey passe des fabrications classiques à des réalisations sur mesure pour la signalisation en passant par la signalétique des centres commerciaux, des collectivités, de l'industrie et des commerces. Cachée en plein coeur de la campagne à quelques kilomètres de Digoin, la société travaille autant en France qu'à l'international. Jean-Paul Barbey a passé le relais à ses fils mais garde un regard paternel sur l'évolution de l'entreprise.**

**U**ne poignée de main franche, Jean-Paul Barbey a l'accueil chaleureux. Le teint halé d'un vieux loup de mer, les yeux bleu azur, le visage carré, le menton volontaire. Pas d'une stature trop imposante, non, mais juste ce qu'il faut pour sentir cette sorte d'autorité naturelle, mêlée à une certaine sérénité. La ressemblance avec Jean Gabin est impressionnante.

Cette quiétude, il l'a acquise depuis qu'il sait que l'entreprise qu'il a bâtie avec son épouse et fait évoluer depuis de vingt ans, est entre de bonnes mains : celles de ses fils.

#### Une solution « clé en main »

Quand Jean-Paul Barbey, crée en 1982 la société PVP, signalisation et signalétique de centres commerciaux, collectivités, industries et commerces, avec son épouse Michèle, il sait qu'il doit d'emblée se démaquer des autres pour exister. Une formation aux Beaux-Arts, un séjour dans la publicité et plusieurs années dans la grande distribution à apporter des solutions de décoration et de publicité sur les lieux de ventes, lui permettent de connaître l'ensemble des besoins de ses clients. Il adopte la for-

Jean-Paul Barbey «on ne vend pas du catalogue La Redoute. Le clé en main à un prix.»

mule «clé en main» : création, fabrication et pose. Un peu précurseur en la manière. Et pour Jean-Paul Barbey, le temps est précieux. Dès 1983, la société de fait devient une société à responsabilité limitée, et en 1990, une société anonyme. Il sait qu'il lui faut créer des ateliers de sérigraphie, de menuiserie, plastique et métallerie. Cela passe par le rachat d'une entreprise de serrurerie à Moulins. Les affaires marchent plutôt bien, PVP a des marchés avec des grands groupes de la distribution française, et commence à travailler avec l'étranger, jusqu'à la guerre du Golfe. Premier coup dur pour l'export mais le cap est maintenu « il a fallu changer notre manière de travailler. Mais ça nous a ralenti, pas freinés », explique-t-il. 2 avril 1996 : « Cette date restera gravée à jamais dans ma mémoire, se souvient le chef d'entreprise. Les locaux de la société ont brûlé. Dure épreuve. Et pourtant... Dès la fin de la première semaine, nous avons repris le travail sous un chapiteau que nous avons dressé devant la société. Au mois d'août de la



**Vous semblez comme un enfant avec son nouveau jouet quand vous parlez de la nouvelle imprimante numérique ?**

« Je me retrouve dans la même euphorie qu'à mes débuts quand je disais on va doubler le chiffre d'affaires cette année. On a mis du temps à se mettre en place mais aujourd'hui, on est assis. »



## PVP

Solutions en marquage PLV et signalétique

Le champ de la Maison

71160 Saint-Agnan

Tél : 03 85 81 91 50

Fax : 03 85 53 82 75

Mail : info@barbeyholding.fr

Président Frédéric Barbey

Directeur général Christophe Barbey

50 salariés

Objectif Chiffres d'affaire 2010 : dépasser les 10 millions d'euros

même année, nous avons reconstruit l'usine. Cette année-là, on n'a pas perdu un centime.» C'est à cette époque aussi que l'entreprise va prendre un tournant important, en investissant dans ce qui deviendra le moteur dans l'évolution de la société : le numérique« En 1998, quand PVP investit, le numérique n'en est qu'à ces balbutiements.»

Dans le même temps, trois de ses enfants (il en a six) entrent dans l'entreprise. «Ils ont commencé en bas de l'échelle. Ils ont dû faire leurs preuves avant que de se voir confier des responsabilités. J'ai créé les fondations et le rez-de-chaussée. Aux enfants de créer un immeuble». Il a cette obsession de transmettre. Le passage et le développement du patrimoine industriel commençant à se mettre en place au fil des ans, il a fondé une Holding familiale (son épouse, lui et ses six enfants) qui détient plusieurs sociétés afin de contrôler toute la chaîne de production en matière de communication graphique et de signalétique. Et en 2008, la holding ouvre son capital à BNP Paribas développement.

## Bientôt une nouvelle usine

Aujourd'hui avec la crise et la mutation technologique une seule solution s'imposait : continuer à se développer. Un investissement de 1,7 millions d'euros a permis d'acquérir une nouvelle machine d'impression numérique pour aller conquérir de nouveaux marchés. Générateurs d'emplois, cette machine a déjà permis de recruter deux personnes supplémentaires, et dans les deux ans à venir ce sont dix personnes de plus qui sont appelés à venir grossir les rangs. Entre temps, l'entreprise aura sans doute déménagé. Un projet de construction d'une nouvelle usine de 10 000 mètres carrés, dans la zone artisanale de Digoïn devrait voir le jour dans les années à venir, «histoire d'assoir les investissements actuels et de les rentabiliser» conclut, Jean-Paul Barbey.

■ Nathalie Bouvier

La nouvelle imprimante numérique a une capacité de production pouvant aller jusqu'à 500m<sup>2</sup>/h.



Ses fils ont du faire leurs preuves pour gravir les échelons dans la société. De gauche à droite : Christophe, directeur général et commercial, Frédéric, président et Ludovic, directeur des achats.



La maîtrise des technologies de demain de PVP permet une perpétuelle innovation afin de répondre aux besoins.



## Indiscrétions

Quelle est la principale qualité d'un manager ?

«Savoir réussir. C'est le B à Ba.»

Quel est le principal défaut d'un chef d'entreprise ?

«Ne pas croire en l'avenir même en temps de crise.»

Avez-vous un regret ?

«Oui, si on peut dire. J'adorerais avoir vingt ans de moins. Et pour être plus sérieux je déplore de ne pas pouvoir donner vie très rapidement à des projets.»

Quel est votre meilleur souvenir ?

«Mes enfants»

Et votre pire souvenir ?

«L'incendie de la société en 1996»

Avez-vous un souhait ?

«Aider encore mes enfants même si ce sont eux qui, dorénavant, gèrent l'entreprise.»

Quel est votre livre de chevet ?

«Le haut du bilan de la société (avec un large sourire).»

Quel est votre plat préféré ?

«Une côte de boeuf partagée en famille.»

Avez-vous une devise ?

«Ne jamais regarder en arrière.»