

Guy LESUEUR

A la sortie de l'ENSCC en 1973 j'effectue mon Service National au titre de la Coopération en tant qu'Assistant de Chimie à la Fac des Sciences d'Alger et à l'Ecole Polytechnique d'El Harrach.

De retour en France en 75, en pleine crise pétrolière, ma recherche d'emploi dans l'Industrie Chimique s'avère vaine.

Dans l'attente de jours meilleurs, j'enseigne la chimie dans une école privée parisienne préparant aux BTS en Biochimie et Biologie pendant 1 an puis je suis embauché par IGOL-NORMANDIE à Caen pour un poste nouvellement créé d'Ingénieur Chimiste Technico-Commercial débutant, chargé de la mise au point de produits d'usinage et de fluides de coupe en clientèle industrielle normande.

Au bout de quelques mois, soucieux de trouver rapidement une situation correspondant mieux à mes aspirations, je consulte les offres d'emploi.

En Avril 77, je candidate à nouveau pour un poste d'Ingénieur Technico-Commercial mais cette fois dans un important groupe chimique français, CDF CHIMIE, pour leur agence de Lyon.

Ma candidature est retenue mais à ma grande surprise la DRH, qui avait bien noté que je maîtrisais l'anglais et l'allemand, me propose en parallèle un poste de Chef de Secteur Produits à la *Division Grands Intermédiaires* au siège à Paris La Défense, en me donnant au final le choix (le graal !). Sans hésiter je choisis ce poste.

Je prends mes fonctions au siège (où je retrouve quelques anciens de l'ENSCC) à l'issue de mon préavis de 3 mois chez IGOL-NORMANDIE et d'une formation intensive d'un mois sur la plateforme pétrochimique de Carling (57) au milieu de vapocraqueurs et autres ateliers de production de produits pétrochimiques de base.

Sur une période globale de 5 ans j'assiste successivement :

- le chef du département « *Hydrocarbures aromatiques et Produits méthyliques* », puis
- le chef du département « *Oléfines et Styréniques* » (Styrène et Divinylbenzène).

Ces grandes matières premières sont, pour une part importante, autoconsommées par le Groupe notamment pour la fabrication de PolyEthylène, de Polystyrène et d'Acide Acrylique.

Le solde de la production est vendu essentiellement à de grands chimistes européens d'où la nécessité de parler anglais et allemand.

Novice en Business, j'ai beaucoup appris sur le terrain, en particulier lors de mes visites en binôme avec mes N+1 successifs chez nos plus gros clients.

Comme il est d'usage pour un jeune ingénieur en début de carrière de multiplier et varier les expériences, je suis muté en 82 à la *Division Spécialités Chimiques* en tant que « Responsable des Ventes Europe, Afrique du Nord, Moyen-Orient » de la ligne de produits *Acide cyanurique et dérivés chlorés*, produits fabriqués dans l'usine d'engrais AZF de Toulouse, devenue tristement célèbre le 21 Septembre 2001.

Animer et motiver un réseau de ventes nécessite de fréquents déplacements et je commence à cumuler les « miles » Air France !

Fin 86 l'état français, qui est notre actionnaire unique, désigne le N°2 de Rhône-Poulenc S. Tchuruk à la Présidence de CdF Chimie.

Les réductions d'effectifs sont sévères et de nombreux cadres dirigeants sont contraints de partir.

La société est réorganisée en profondeur puis rebaptisée ORKEM en 88.

Ma ligne de produits passe dans la *Division Intermédiaires Organiques de Synthèse (DIOS)*.

Mes responsabilités restent inchangées, seule ma hiérarchie change.

En 90 ORKEM est découpée pour renforcer les pôles chimiques des 2 pétroliers ELF et TOTAL, qui se répartissent ses actifs.

La Division *DIOS* passe intégralement (à l'exception de certains cadres dirigeants qui suivent Tchuruk dans le groupe TOTAL) chez ELF-ATO-CHEM, qui devient mon nouvel employeur.

Comme il n'y a pas de doublons avec les produits de notre repreneur, DIOS devient une nouvelle Division dans l'organisation d'ELF-ATO-CHEM.

Mon poste est transformé en *Area Manager* avec une zone géographique étendue aux USA et au Mexique ce qui, pour l'anecdote, m'a donné le privilège unique de voler à bord du Concorde au retour d'un voyage d'une semaine Paris – New York – Dallas – Mexico – New York – Paris.

En 94 j'accepte un poste de *Market Manager* chez CECA à La Défense, filiale à 100% d'ELF-ATO-CHEM, au sein de la *Division Additifs Plastiques et Produits Industriels (DAPPI)*.

Je suis chargé du Marketing en Europe de composés organométalliques, principalement des organo-étains, fabriqués dans les usines ELF-ATTO de Carrolton aux USA et de Vlissingen aux Pays-Bas qui appartenaient à la société américaine M&T CHEMICALS avant son rachat par ELF-ATO NORTH AMERICA.

C'est pourquoi ma direction opérationnelle est chez ELF-ATO NORTH AMERICA à Philadelphie.

Ces produits s'adressant à des marchés très différents (peintures marines antifouling, catalyse, ...) je rapporte à plusieurs *Business Manager* (un par marché) et il est particulièrement compliqué de répartir équitablement mon temps de travail pour satisfaire chacun d'eux.

Je garde malgré tout de très bons souvenirs de cette « expérience américaine » certes chronophage mais pendant laquelle j'ai eu la chance d'effectuer de nombreux déplacements hors Europe dans des lieux idylliques (Cancun au Mexique, Key West en Floride, île chinoise de Hainan dans le golfe du Tonkin) pour participer soit à des conventions ou séminaires (dont les Américains sont friands), soit à des « *ww. building team meetings* » à l'initiative des *Business Manager*.

C'est également pendant cette « période américaine » que j'ai accompagné à plusieurs reprises mon *Business Manager* responsable mondial pour le marché des peintures anti-fouling, à des réunions entre coproducteurs mondiaux d'organo-étains, tous membres de l'ORTEP (*OrganoTin Environmental Protection*), dans des lieux non moins sympathiques tels Tucson (Arizona) et Yokohama (Japon).

En 97 je suis promu chef du Département Produits Industriels. Je rapporte au Directeur de la Division DAPPI et mon N+2 est le D.G. de CECA.

Ma responsabilité s'étend au business du Glass Coating (G.C.) en Europe.

Le Département est constitué de 2 équipes bien distinctes : celle des Organométalliques à Paris et l'équipe G.C. basée à l'usine de Vlissingen aux Pays-Bas.

Ma première mission est de recruter à l'interne un *Market Manager* pour me remplacer dans mon poste précédent puis je consacre le plus gros de mon temps à l'activité G.C. que je découvre.

En étroite collaboration avec ma hiérarchie nous optons pour une croissance externe avec l'achat de l'activité G.C. de notre concurrent allemand Th. Goldschmidt et la reprise de 2 de leurs ingénieurs expérimentés dans le coating du verre plat, segment de marché où nous sommes faibles.

Ces 2 ingénieurs ayant comme exigence de rester en Allemagne nous remplaçons l'équipe en place par une équipe allemande basée chez ELF-ATO à Düsseldorf et bâtie autour d'un nouveau *Market Manager* allemand promu à l'interne et de nos 2 nouvelles recrues.

Côté Organométalliques, mes 2 derniers *Market Manager* ont été une jeune française surdiplômée (Dr Ingénieur Chimiste + Post-doc. USA) qui s'est convertie au Business après quelques années comme chef de labo chez CRAY-VALLEY puis un jeune ENSCP de retour d'une expatriation en Chine.

La fusion d'ELF-ATO et de TOTAL-CHIMIE, suite à l'acquisition surprise d'ELF par TOTAL en 99, n'entraîne pas de changement majeur pour CECA et son personnel, mis à part notre appartenance nouvelle

au groupe TOTAL, jusqu'à la création d'ARKEMA (dont CECA devient filiale) qui sort du périmètre de TOTAL en 2004.

En 2006 la Division DAPPI est transférée de CECA à la *B.U. Plastic Additives* d' ARKEMA dans laquelle je termine ma carrière comme Chef de Département / Catalyseurs & Epoxydes.

Remplissant les conditions exigées pour pouvoir bénéficier d'un départ en retraite anticipée de 2 ans entièrement financée par ARKEMA, je quitte la Société fin Juin 2007 à l'issue d 'une carrière très riche en relations humaines, entièrement consacrée au Business International et bien décidé à me poser un peu avant de « découvrir » nos belles provinces françaises en camping-car !