

MESURES ANTI-COVID

Le plastique, à nouveau fantastique

Fabrication de visières ou installation de parois de séparation en plexiglas, les spécialistes du plastique ont transformé leurs ateliers pour répondre à la demande.

P. II, III et IV



Le billet de Bruno DUMORTIER



Masques : le dur retour au monde d'avant

Les industriels du textile y ont mis toute leur énergie et tout leur cœur. Il leur a fallu concevoir et mettre au point en quelques jours des masques, à la fois filtrants et respirants, pas trop compliqués à fabriquer. En plein confinement, avec leurs salariés qui ont répondu présent, ils ont mis les bouchées doubles pour permettre au pays de se lancer dans le déconfinement en étant à peu près équipé. Le tout, grâce à des collaborations pour lesquelles l'État et les collectivités locales ont fait preuve d'une immense agilité.

Le monde d'avant, celui du prix, est déjà de retour. Résultat : il faut faire mieux !

Finalement, tout cela n'aura peut-être été qu'une parenthèse. Le monde d'avant est de retour. Les masques jetables sont revenus sur le marché. Et leur prix va baisser, à mesure que les conteneurs vont arriver en France. Tous les efforts, toutefois, n'ont pas été vains. La filière a appris à travailler vite, et ensemble. Elle s'est découverte des ressorts insoupçonnés. Elle peut capitaliser dessus. Elle peut garder aussi le masque sous le coude. Il y aura d'autres crises. Il y aura aussi, désormais, un usage plus naturel du masque. Et déjà, il y a d'autres pistes. En faire un objet de désir, comme Lacoste va le faire avec un

masque siglé du crocodile. En faire peut-être aussi un accessoire de mode, en inventant, qui sait, un foulard qui pourrait se transformer en masque filtrant durant les hivers. Ces pistes ont été évoquées hier en préfecture avec la secrétaire d'État. Mais une chose est sûre : le monde d'avant est de retour. On ne peut déjà plus tout miser sur la valeur d'usage de son produit. Pour exister, il faut déjà une marque, du style, des marqueurs environnementaux et sociétaux... Bref, tout ce qui peut justifier d'être plus cher. Car ce monde d'avant qui est de retour, c'est d'abord celui du prix !

PLASTIQUES DE CHAMPAGNE

Casquettes à visière et écrans

Spécialisée dans l'usinage laser, le thermoformage (la transformation de matières plastiques) et la petite chaudronnerie, l'entreprise Plastiques de Champagne fermait ses portes le 17 mars dernier.

« Nous avons rouvert le 6 avril. Pendant trois semaines, on a préparé la réouverture », confie son patron, Vincent Letouzey. Sur le site de Pont-Sainte-Marie, les dix-huit salariés sont à pied d'œuvre. « Sur la partie négoce, c'est calme, mais la partie fabrication est toujours bonne. »

Si la société a réussi à maintenir une activité forte, c'est parce qu'elle s'est tournée vers les produits de sécurité. « Ça fait partie de notre rôle civique de participer à l'effort dans la lutte contre le Covid-19. On a la matière et la demande. »

Ici, depuis un mois et demi, on fabrique désormais des écrans de protection pour comptoirs, guichets, des séparateurs de bureaux ainsi que des casquettes de sécurité à visière pour la gendarmerie, les douanes, la DDE. En plastique évidemment. « Ce sont nos trois produits phares », reconnaît Vincent Letouzey. « Nous nous sommes adaptés au contexte. Il y avait une urgence. » Preuve en est, le carnet de commandes ne désemplit pas. « Depuis début avril, nous avons produit plus de 700 écrans de protection sur le mois. On tournait plein pot pour ça.



En plus des écrans de protection, Plastiques de Champagne a conçu des casquettes à visière.

On a dû réaliser une centaine de séparateurs de bureaux et une centaine de casquettes à visière. On travaille toutes les matières transparentes et on fabrique du sur-mesure. »

Parmi ses clients, la préfecture, des grandes surfaces, des commerces, des Ehpad, l'hôpital, des écoles, un parc d'attractions... Des Aubois mais pas seulement. « C'est une bonne opportunité pour se faire connaître dans notre région sur ces produits-là. Certains viennent de plus loin car il n'y a plus de matière première. »

Vincent Letouzey avait prévu le coup et anticipé « pour tenir jusqu'à maintenant. Pour l'instant, on a les

stocks et des livraisons sont prévues. » Le chef d'entreprise est bien conscient que ce marché ne sera pas éternel. « On en a encore au moins pour deux mois. Puis, le marché va commencer à vivoter. »

Il lui faut penser à la reprise de la partie industrielle. « C'est plutôt calme même si ça repart un peu. Vu les problèmes d'approvisionnement en matière, on demande aux clients d'anticiper pour pouvoir passer commande », analyse-t-il. « On limite la casse. On a du boulot même si tout le monde est conscient qu'il risque d'y avoir un trou d'air après le mois d'août. Si les gros secteurs toussent, on va tous tousser. » ■ ACH.

GÉNIN AGENCEMENT

Des séparateurs pour les restos

Installé à La Chapelle-Saint-Luc, Génin Agencement était comme son nom l'indique, jusqu'ici, plutôt axé sur l'agencement de mobilier sur mesure essentiellement pour les magasins, mais aussi pour les particuliers. « Nous sommes capables de modéliser en 3D, de faire des plans pour les clients avant fabrication dans notre centre d'usinage à commande numérique, ce qui nous permet d'usiner des pièces aux formes complexes », explique Benoît Génin.

Puis la crise sanitaire est passée par là. « Avec le confinement, nous ne pouvions plus aller sur les chantiers. J'ai dû mettre mes employés (ils sont six) en chômage partiel. »

Du moins jusqu'à ce qu'il décide d'adapter sa production. « Ma femme, opticienne à Troyes, m'a demandé si je pouvais lui fabriquer un écran de protection pour son comptoir. »

En s'appuyant sur le savoir-faire de son entreprise, il imagine un produit esthétique avec une paroi de 8 mm d'épaisseur et des pieds en bois pour épurer. « Elle voulait que ça se fonde le plus possible dans le paysage. » Benoît Génin décide alors de creuser le marché



En vue de la réouverture des restaurants, Génin Agencement a imaginé des séparateurs.

d'autant que la demande devient grandissante.

« Avec vingt panneaux de plexiglas, on fait une quinzaine d'écrans de protection sanitaire. On les a vendus en une semaine et demie. On en vend, c'est énorme. Aux Aubois, et, maintenant, un peu partout en France. » Le plus compliqué a été de réussir à trouver la matière première. Ce qu'il est parvenu à faire. « Tout est fabriqué et assemblé ici. »

Entre le bouche-à-oreille et un

site Web dédié sur lequel on peut commander, Benoît Génin a mis les moyens pour communiquer et toucher ainsi plus largement. « Nous travaillons également à la fabrication de séparateurs de table pour les restaurants et pour les open spaces. On a déjà des commandes à Paris », se réjouit-il. « Nous avons adapté nos métiers et notre savoir-faire sur ces produits-là. Cela nous permet de maintenir notre chiffre d'affaires et de nous faire connaître. » ■ ACH.

créé un site Web pour commander les visières. » La gamme des produits devrait être complétée avec la sortie prochaine d'une borne de distribution de gel hydroalcoolique. « On a réfléchi à une borne à pédale adaptable à tous les flacons. Elle est en cours de fabrication et devrait être commercialisée cette semaine. » La réflexion est aussi engagée sur les parois modulables pour séparer les tables au restaurant. « Il faut se réinventer. L'État

nous a mis dans une situation inédite. Il y aura un avant et un après-Covid dans l'organisation de l'entreprise, la vision du travail, la capacité à se détacher du quotidien », explique-t-elle. « J'ai appris à gérer la peur. Comme un sportif de haut niveau, il faut y aller étape par étape. On a un vrai rôle de capitaine de bateau. On doit donner le cap, l'impulsion, puis permettre aux équipes de s'approprier le sujet. » ■ AURÉLIE CHABAUD
Lire aussi en p.37

protection, de visières...