

5 questions à :

Gérard Alexanian, émailleur–lapidaire pdg d'Alex Ematek.

Pouvez-vous nous décrire votre entreprise ?

Notre entreprise familiale emploie 25 personnes et tourne avec un CA de l'ordre de 1,2 M d'euros. Elle existe depuis le début du XXe siècle. Je suis la 3^{ème} génération depuis que j'ai pris la suite de mon père en 1970. Nous fabriquons des perles et des petits motifs de verre et de cristal pour la bijouterie, la haute couture et la cristallerie. Même si chaque salarié exerce des responsabilités particulières, nous avons développé une forte polyvalence pratiquement de tous les postes du chaud (travail au chalumeau, fusion, mise au point de couleurs, presse semi-automatique,...) et au froid (polissage, lapidage, miroitage, ajustage de pièces dans les sertissures, nacrage, tout ce qui est imitation de la perle à base d'écaille de poisson,...). Nous sommes ainsi capables de répondre en très peu de temps aux désirs des stylistes, parfois du jour au lendemain, au moment des défilés de mode particulièrement. Comme nous leur disons souvent « votre rôle est de rêver, d'imaginer, et nous de donner vie en nous adaptant très vite »

Quelles difficultés rencontrez-vous dans votre pratique journalière ?

Le plus gros problème concerne la formation des personnes au chalumeau car il faut trouver des personnes qui ont une grande dextérité et un sens artistique. Nous assurons cette formation en interne. C'est moi-même qui m'en charge. Il faut savoir qu'avant de confier une commande à une émailleuse, il se passe plusieurs mois. En ce qui concerne les postes techniques, il faut aussi assurer la formation en interne des jeunes BTS. Toute cette formation est un réel investissement indispensable car l'existence même de l'entreprise en dépend. La plupart des personnes travaillant dans notre entreprise sont devenues de véritables artistes et nous en sommes fiers.

Quels sont les secteurs que vous développez ?

Depuis une quinzaine d'année, nous travaillons en collaboration avec les cristalleries en plus de la haute couture et de la bijouterie. Etant spécialisés dans les petits poids de verre et de cristal nous pouvons leur fournir des petites pièces qu'ils ne font pas. Nous faisons des pièces de 1mm à 50 mm. Dans le 10^{ème} de mm et pour les applications horlogères +ou- 2,5 centième de mm.

C'est une activité qui nous permet de rester sur un marché fortement concurrencé, en particulier dans la perle, par la Tchéquie, la Roumanie et le Maroc et maintenant l'Asie. Pour continuer d'exister, nous sommes obligés de mettre au point en permanence de nouvelles technologies pour répondre à la demande de nos clients. C'est ainsi que cette année nous avons créé 537 nouveaux modèles. Même si dans un premier temps je ne gagne rien sur une première demande, je sais que je rentabiliserai le travail de mise au point dans des commandes ultérieures. Dans ce contexte, je peux espérer vendre à un prix français. En ne faisant que du standard, j'aurais déjà fermé la porte depuis longtemps, ce qu'ont malheureusement dû faire nos collègues français.

Comment développez-vous votre marché ?

Nous avons donc mis au point des technologies très pointues qui nous donnent aujourd'hui de l'avance qui nous permet de sous-traiter de grands marchés : sur ce terrain, nos concurrents pour l'instant sont derrière. Notre entreprise s'enrichit donc techniquement en permanence et le fait que des grands donneurs d'ordre continuent à travailler avec nous prouve qu'ils n'ont pas trouvé mieux ailleurs.

Notre principal marché reste la France même si depuis quelques temps nous avons des projets avec le Japon et les USA. De plus, depuis plusieurs années, notre site internet nous a permis de mieux nous faire connaître (NDLR : lequel est hébergé par Idverre).

Quel avenir pour le verre, selon vous ?

A mon niveau, l'avenir passera toujours par la création et l'amélioration des techniques pour obtenir des formes nouvelles et des couleurs originales. Il est inutile de vouloir faire de la grande série de standards pour rivaliser avec nos concurrents. Il faut que les concurrents nous copient mais jamais l'inverse. Quant à l'industrie verrière et cristallière, elle doit innover : pour moi celui qui ne crée pas est immanquablement voué à l'échec. Or la création passe par les gens qui composent l'entreprise et la considération qu'on leur accorde. C'est un état d'esprit qu'ont malheureusement oublié nombre de chefs d'entreprise en voulant privilégier le résultat financier à tout prix. Pour moi en dehors de la création, il n'y a pas d'avenir dans le verre et le cristal en France.