

NOS ADHERENTS ONT DU TALENT !

Interview de Jacques Bonmati, directeur commercial de PROGRESS SILICONES



Jacques Bonmati est un homme enthousiaste, passionné et jamais avare de détails sur cette entreprise dans laquelle il évolue depuis maintenant dix-huit ans, dont ces six dernières années passées à la direction commerciale. En traçant et affirmant les inflexions qui font de cette PMI dynamique, un acteur de premier plan et un partenaire incontournable pour la réalisation de vos outillages, prototypes et pièces de différentes séries, il a contribué aux côtés d'une équipe technique plurielle et hautement qualifiée, avec un savoir-faire traditionnel, à faire du Vaucluse et de la région Aptésienne une référence dans l'expertise associée à la transformation de matériaux élastomères.

Dans quel contexte général se dessine la société aujourd'hui ?

Progress Silicones est une société familiale spécialisée dans la conception et la fabrication de pièces techniques en silicones. En 2008 Monsieur Benoît Maire le PDG reprend la succession de son père Monsieur Henri Maire fondateur de la Société PROGRESS Silicones. C'est une société en constante progression qui abrite aujourd'hui 70 salariés. Son assise familiale de personnes fortement impliquées moralement, associée à un investissement stratégique qui a su diversifier ses offres au cours du temps, ont permis d'en faire une référence au niveau national et international, en termes de qualité, de réceptivité et de capacité à produire rapidement quel que soit le cahier des charges qui nous est demandé.



Comment ont évolué les choix sur les secteurs stratégiques par rapport à la demande ?

M. Henri Maire a axé l'entreprise à ses débuts sur le marché du petit électroménager. A l'époque, ce client représentait 15 % du CA., aujourd'hui ce n'est plus que 0,3 %. En 2015, le plus gros client représente 4 % du CA de Progress. C'est cette diversification qui permet à l'entreprise de se développer de manière constante ; le chiffre d'affaire est réellement assis sur un

fonctionnement multi-clients et multi-secteurs.

C'est au début des années 2000 que Progress s'ouvre largement sur le secteur phare du Médical qui est aujourd'hui en plein essor. Des demandes importantes et diverses ont été formulées pour le développement de nouveaux produits et de nouvelles gammes de produits.

Est-ce que vous travaillez avec les hôpitaux ?

Non pas directement. Nous avons des intermédiaires pour ce segment de marchés.

Comment la société a orienté ses choix de production et sur quelles quantités assoit-elle son fonctionnement sur une année ?

Progress Silicones transforme 200 Tonnes de gomme de silicone par an. Depuis 2013 nous proposons une gamme complémentaire la silicone liquide (LSR) qui a permis d'ouvrir de nouveaux marchés pour des pièces de grade Médical ou Industriel. Cette technologie permet d'obtenir des pièces de très belles qualités sur des quantitatifs très importants et qui ne nécessitent aucune reprise.



Quant est-il des contraintes associées au suivi qualité et aux nouvelles réglementations que vous êtes obligé d'intégrer pour garantir vos produits à l'export, entre autres ?

Le service Qualité est devenu un acteur prédominant dans le respect des règles et des nouveaux projets. Actuellement les contraintes documentaires et de processus sont telles qu'elles enlèvent de l'initiative à la partie Design et Bureau d'Etudes.

L'harmonisation des normes Européennes est très compliquée à faire évoluer dans chaque pays de l'Europe, à cela s'ajoute des applications à faire qui sont relatives aux normes propres à chaque pays, comme par exemple dans l'aéronautique et le ferroviaire.

Est-ce que la France doit adopter plus de protectionnisme selon vous ?

Oui, de plus en plus d'entreprises qui avaient délocalisé leur production dans des pays exotiques, veulent à nouveau fabriquer en France ou en Europe, mais les concepteurs ont du mal à comprendre les contraintes associées aux coûts de production, législations du travail, documentations, etc.

Que pensez-vous du soutien de l'état, des institutions aux entreprises dans leurs projets de développement ?

Il y a peu de prises de risques par les pouvoirs publics et les banques, c'est assez dérisoire. Nous avons investi deux millions d'euros dans la mise en œuvre d'une nouvelle salle blanche. Nous sommes une entreprise 100 % française. Toute notre production est faite au sein de l'entreprise.

Les politiques ont une idée très approximative du fonctionnement d'une entreprise, surtout des contraintes associées aux outils de productions. Ils ont peu de notions des enjeux associés aux choix de développement, à la difficulté à trouver du personnel qualifié et à l'importance qu'il y a à maintenir un savoir-faire pour garantir une qualité irréprochable sur les pièces.

Est-ce qu'il y a des problèmes que vous rencontrez de temps à autre qui vous paraissent suffisamment importants pour être soulignés et sur lesquels vous souhaiteriez que la législation actuelle apporte des modifications ?

Il y a de nombreuses personnes qui souhaitent aujourd'hui bénéficier d'une formation technique et intégrer un poste qui nécessite un réel savoir-faire et un apprentissage important. Nous devons préparer notre avenir et aller en direction des personnes qui souhaitent s'investir dans leur travail et ont une conscience collective, un souci du travail bien fait, du respect pour leurs collègues.

D'autres points ?

Progress est une société qui a su annualiser ses horaires pour lui permettre de prendre en compte les surcharges de production.

La documentation à gérer pour la législation est énorme. Elle investit beaucoup sur du personnel et beaucoup d'énergie, alors qu'il nous faudrait plus de personnel en production.

En dehors du secteur Médical, quel est le secteur phare pour lequel vous travaillez de manière importante aujourd'hui ?

Le Luminaire ! Notre plus gros client nous demande des joints d'étanchéité pour des luminaires d'extérieurs. Il y a des variables très importantes à traiter en production en fonction des gammes proposées.

En matière de politique environnementale, quels sont les projets de Progress pour les années à venir ?

Progress Silicones travaille aujourd'hui pour tenter de recycler la silicone. Ce travail en cours doit nous permettre de mettre en œuvre un matériau obtenu à partir du broyage de rebus de silicone en la réintroduisant dans un mélange qui ne nécessitera pas, au final, de correspondre aux normes en vigueur.

Et parmi tous les mélanges que vous mettez en œuvre, quel est celui qui, aujourd'hui, ouvre des marchés qui vont en s'accroissant ?

La mise en œuvre de LSR et la silicone à catalyse platine pour des projets qui se réalisent en partenariat avec des fabricants de thermoplastiques nous permettent de proposer à nos futurs clients un produit fini. Chaque secteur possède ses compétences et son identité dans son cœur de métier.

Ces spécificités permettent à Progress de travailler de manière générale, pour de nombreux clients en parfaite autonomie.

Propos recueillis par Mme Olivia HEYER
CRT CARMA

Contact PROGRESS SILICONES :

M. Jacques BONMATI

Directeur commercial

Email : jb@progress-silicones.fr

