

## **NOS ADHERENTS ONT DU TALENT !**

### **Interview de Serge DE SENTI, Président D'INOVAPLAST**



Inovaplast est une société implantée dans la zone industrielle de Belcodène (13), proche d'Aix-en-Provence et d'Aubagne ; elle est spécialisée depuis vingt ans dans la conception et la fabrication de pièces à base de matières plastiques. Serge DE SENTI en a repris la direction au mois de mai 2015, à la suite de Fabrice ANIEL. Inovaplast se positionne aujourd'hui comme une filiale à 100 % de la société Oxytronic. Serge DE SENTI est ingénieur électronicien de formation. Il a exercé ses compétences dans le secteur de l'Aéronautique pendant 15 ans, chez Airbus, puis a créé en 2005, sur Aubagne, la société

Oxytronic, dont il est l'actuel Président. Dynamique, jovial et volontaire, il donne à son équipe une continuité au travail remarquable effectué par son prédécesseur, Fabrice ANIEL, et un nouvel élan, en apportant des projets bien pensés à cette entreprise très bien positionnée dans notre région pour la qualité de son travail et un sérieux plus que reconnu.

#### **Serge DE SENTI, dans quel contexte se place la reprise par Oxytronic de la société Inovaplast ?**

Oxytronic est à l'origine une société cliente d'Inovaplast. Fabricant de systèmes embarqués et d'ensembles complexes en microélectronique, pour le domaine du Nucléaire et de l'Aéronautique, notamment, Oxytronic avait pour stratégie de s'assurer de pouvoir continuer à concevoir certaines séries avec des pièces fabriquées par la société Inovaplast. En rachetant Inovaplast nous sécurisons nos commandes à venir et nous nous assurons de maintenir la qualité exigée. C'est aussi une volonté de diversification progressive de nos champs d'activités.

#### **Depuis combien de temps Oxytronic a fait ce choix de diversification de secteurs de développement ?**

Depuis deux ans.

#### **Il y a aussi une volonté de diversifier vos domaines d'applications ?**

Oui, tout à fait, car Oxytronic travaille à plus de 80 % pour le secteur aéronautique et 10 % pour les énergies. Inovaplast travaille pour presque tous les secteurs d'applications.

En acquérant Inovaplast, nous avons souhaité apporter la structure qualité d'une PMI à une TPE ; nous avons injecté 50 000 euros et mis en place un système de gestion ERP (Enterprise

Resource Planning), ajouté un nouvel outil de simulation numérique pour le BE et acheté un équipement supplémentaire à la salle machine pour l'injection de pièces.

**Quel est votre objectif de croissance sur les trois prochaines années ?**

Notre objectif sur trois ans est de 1 000 000 d'euros de Chiffre d'Affaires, afin de pouvoir

augmenter la surface d'exploitation du site.

**Y-a-t-il un secteur privilégié dans votre portefeuille clients qui se détache par rapport à d'autres ?**

Non, presque tous les secteurs d'applications sont représentés chez Inovaplast : Sport et loisirs, Bien de consommation, Automobile, Electronique, Energie, Bâtiment, Emballage, Médical, etc.



C'est en cela aussi que nous assurons une dynamique, également à travers une réponse courte sur des demandes pour des pièces en petites, moyennes et grandes séries.

**La demande de prototypes s'est-elle modifiée vers des techniques particulières au cours de ces deux dernières années ?**

Non, les clients arrivent toujours de manière assez ouverte ; il n'y a pas de tendance qui se détache.

**Vous travaillez sur un projet collectif depuis quelques années concernant la fabrication de moule ; pouvez-vous nous en dire d'avantage sur les avancées ?**

Inovaplast et Oxytronic sont inscrits au sein d'un consortium de six structures partenaires ; il s'agit de mettre au point une technique de fabrication de moule par technologie additive. Inovaplast travaille sur la conception CAO des moules, ainsi que sur l'injection des pièces. L'entreprise Poly Shape, qui est également partenaire travaille sur la fabrication des pièces par technologie additive. Le projet devrait être abouti au 30 juin 2016.

**La législation Reach et son évolution a-t-elle complexifié vos rapports à vos fournisseurs et vos commanditaires ?**

Reach n'a pas impacté vraiment le fonctionnement de l'entreprise. Nous avons à faire seulement à des revendeurs français pour les matières premières. Les entreprises qui arrivent avec des contraintes particulières sur leur cahier des charges – exemple d'Areva – sont présentes au départ des essais et à la fin du suivi de fabrication. Sinon, nous sommes audités une fois par an. Nous sommes ISO 13485, ce qui nous oblige à être très minutieux dans les procédures. Pour l'aéronautique, nous travaillons sur des échantillons, avec parfois des essais en laboratoire, afin de s'assurer des garanties et des caractéristiques mentionnées sur la fiche technique du mélange de matière que nous avons acheté et utilisé.

**Est-ce que la formation technique actuelle répond, aujourd'hui, aux attentes d'un entrepreneur tel que vous ?**

Au niveau de la formation, il y a un problème de « donner l'envie » et de valoriser des filières très techniques. Les écoles d'ingénieurs ne sont pas forcément qualitatives. Dans une PME, la convention de l'entreprise contraint à des niveaux de diplômes, mais on n'a pas forcément la compétence technique précise demandée au recrutement. L'entreprise est souvent obligée de payer un salaire élevé à un ingénieur pour une compétence technique qu'il n'a pas.

Nous pouvons prendre pour exemple la fabrication des moules : le savoir-faire pour ce type de pièces est en baisse en France. On trouve sur notre territoire environ 150 entreprises capables de faire des moules à très haute valeur ajoutée. Si on veut des moules simples et les faire fabriquer en France, cela coûte minimum 30 % plus cher qu'en les faisant faire en Chine. C'est réellement dommage, car si ce savoir-faire pour des pièces simples était bien implanté sur notre territoire –en qualité et offre concurrentielle-, nous ne sous-traiterions pas en Asie !! Le problème d'origine est réellement la formation des jeunes : ils ne doivent pas intégrer ces voies par défaut, mais à travers un choix issu d'une réflexion qui a suscité chez eux un intérêt technique, avec la vision d'un travail d'équipe, et l'opportunité de bien évoluer.

**Dans le cadre de votre démarche éco-responsable, est-ce que vous constatez une augmentation de la demande pour des matériaux biosourcés ou bien des questionnements particuliers ?**

Notre démarche consiste dans un recomptage d'une partie de nos déchets ; ils sont ainsi transformés une seconde fois en granulés de bonne qualité. L'autre partie des déchets est récupérée par Veolia qui les valorise pour en faire, par exemple des bennes.

Concernant les biopolymères, il n'y a pas de demande qui se détache. Le client vient avec un besoin applicatif et le cahier des charges va plus au moins conditionner le choix des mélanges. La plupart des entreprises partent du principe que le plastique est recyclable, et cela leur suffit souvent. Nous proposons cependant, le cas échéant, des biopolymères pour la fabrication de certaines pièces, également des mélanges en ABS recyclé.

**Avez-vous, en ce début d'année, un message à adresser à nos politiques, sur un sujet clairement identifié, dans votre cadre de travail ?**

Ce serait sur la souplesse dans les contrats de travail ; il y a trop d'abus dans la possibilité de se mettre en maladie sans justificatifs. Face à un problème d'incompétence qui pénalise l'entreprise et quand aucun dialogue sur une réorientation de poste n'est possible, nous sommes parfois obligés de faire avec et c'est toute une équipe qui en pâtit. Il faudrait pouvoir mettre en place un système qui accompagne mieux les chefs d'entreprises et leurs équipes, également que le médecin qui attribue les arrêts-maladie soit une personne indépendante, payée par l'état, comme un médecin expert pour une compagnie d'assurance.

Nous sommes dans un pays qui offre quand même pas mal de sécurité, il faut s'en rendre compte, nous avons pas mal de chance par rapport à d'autres états. Il ne faut pas abuser de cette chance.

Sur l'image de notre filière, il serait vital d'apporter plus de transparence dans le tri sélectif afin qu'il n'y ait pas de déchets qui se retrouvent partout dans la mer et dans la nature.

**En effet, parce que les matériaux plastiques sont totalement recyclables, il faut réellement faire un travail pour accroître les centres de tris, en optimisant les systèmes et les unités de recyclage. Cela vous permettrait sans doute de développer de nouveaux partenariats, de nouvelles filières ?**

Aujourd'hui, nous ne faisons pas de plus-value avec la matière donnée à Veolia. Il y a bien sûr, un intérêt important à accroître des centres de tris et de recyclages, ce qui permettrait de créer de nouveaux emplois et de valoriser l'image de notre filière, tout en préservant notre environnement.

---

Propos recueillis par Mme Olivia Heyer – CRT CARMA

**Contacts INOVAPLAST :**

M. Serge DE SENTI, Président

Email : [serge.de-senti@inovaplast.fr](mailto:serge.de-senti@inovaplast.fr)

M. Guillaume DAJNAK, Directeur de site

Email : [g.dajnak@inovaplast.fr](mailto:g.dajnak@inovaplast.fr)

