

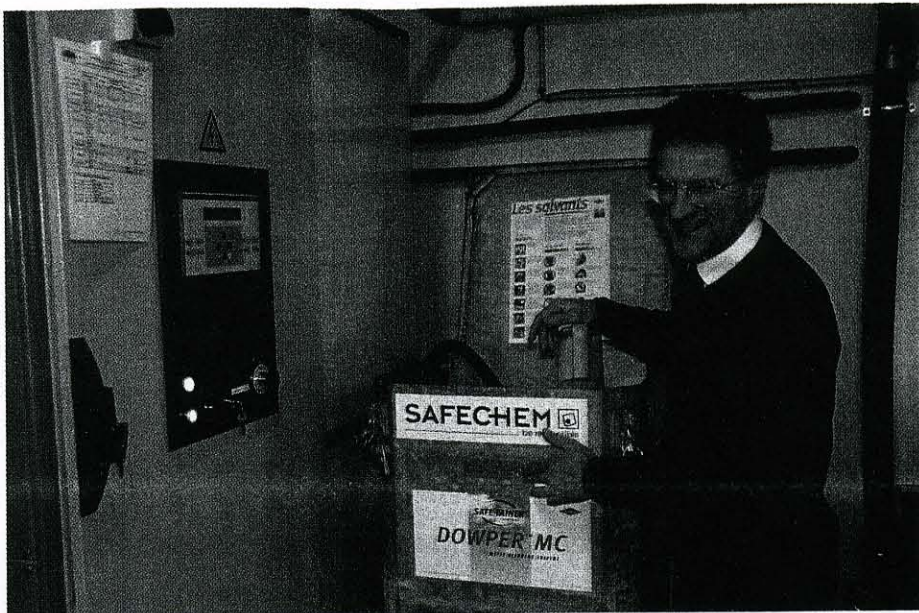
Vallier veut laver plus propre

||| Laver, ce n'est pas toujours du propre. Au cours de leur cycle de production, les pièces métalliques fabriquées par l'industrie ont souvent droit à un ou plusieurs bains, pour enlever l'huile d'usinage et les impuretés. Pour cela, rien ne vaut les solvants chlorés, perchlo ou trichloréthylène notamment. Ils sont assez peu coûteux et très efficaces. Mais passablement dangereux pour l'homme (contact et inhalation) et pour l'environnement (eau, air, sol). Au point que l'Union Européenne a fortement restreint leur utilisation. Le trichlo est carrément interdit à la vente aux particuliers. Et depuis le 31 octobre, les industriels sont soumis à une réglementation beaucoup plus stricte en matière d'émission de polluants, en attendant 2010 et l'interdiction des machines à circuit ouvert.

UN INVESTISSEMENT DIFFICILE À RÉPÉCUTER

Malgré un délai de plusieurs années pour se mettre en conformité, nombre d'entreprises ne sont pas (encore) en règle. Par manque d'information, peut être. Par manque d'envie d'investir, sûrement : leur station ouverte marche bien, il faut compter des dizaines, voire des centaines de milliers d'euros pour passer en circuit fermé et comme le produit final ne s'en trouve pas amélioré pour autant, il est difficile de répercuter ces investissements sur le client. Par absence de prise de conscience, surtout : le dirigeant d'une entreprise non conforme risque le pénal en cas de problème. Sans parler, bien sûr, de la conscience environnementale souvent sacrifiée sur l'autel de la rentabilité.

Depuis les années 1990, Vallier produits



► Patrick Fougerolle, responsable commercial, explique l'intérêt du circuit fermé.

pétroliers (VPP), entreprise familiale basée à Marignier, tente de sensibiliser les industriels à cette question des solvants chlorés. Presque un paradoxe : leur vente constituait une part importante de l'activité du groupe. Or, si une machine à laver ouverte engloutit 5 kg de solvants par heure, la consommation tombe à 20 grammes avec les machines fermées dotées de charbons actifs. Alors, pour faire face à cette inexorable baisse des volumes vendus, Vallier s'est repositionnée en société de services plus qu'en simple négociante : diagnostic des besoins, étude de faisabilité, conseil, installation, maintenance et suivi.

VPP joue aussi la carte de la proximité et de la réactivité avec les entreprises des Pays de Savoie, ses meilleures armes face à des concurrents qui sont souvent des

mastodontes. Et s'engage avec de grands groupes pour la distribution de certains produits, à l'image du Safe-tainer de Safechem, une filiale du géant américain Dow Chemical. Présenté comme très sécurisé pour l'environnement et pour ceux qui le manipulent (double paroi, résistance aux chocs...), ce système de conteneurs est adaptable sur toutes les marques de machines en circuit fermé. Pour qu'enfin tout le monde puisse laver plus propre. ■

Eric Renevier

Sur cette question des solvants, lire aussi le cas concret de l'entreprise Stab, page 11.

EN SAVOIR PLUS



Du charbon aux produits pétroliers

Créé par un modeste négociant en charbon, Joseph Vallier, en 1910, le groupe Vallier, toujours détenu par la famille fondatrice, est aujourd'hui constitué de sept sociétés intervenant sous trois

► Stéphane Vallier, directeur général de VPP.

marques (Vallier, Métal-Passy et des franchises Gedimat). Il œuvre dans trois grands domaines : les produits pétroliers, les matériaux de construction et le chauffage sanitaire. Il emploie près de 200 personnes dans onze points de vente en Haute-Savoie pour 76 millions de chiffre d'affaires. Vallier produits pétroliers compte

500 clients industriels auxquels elle vend 3 500 tonnes de produits techniques par an (combustibles, lubrifiants, solvants). De plus en plus axée sur le service, la société insiste sur sa prestation globale, du conseil initial jusqu'à la gestion des déchets (y compris déchets industriels spéciaux) en fin de cycle. ■

► DÉCOLLETAGE

LA PME D'AYZE, ORIENTÉE VERS LE MARCHÉ DU LUXE, JOUE LA CARTE DE L'ENVIRONNEMENT.

Stab : l'environnement, ce n'est pas du luxe !

III Fondée en 1981 dans le giron du groupe HPF, qui fut pendant plusieurs années son unique client, Stab SA s'est diversifiée à partir du milieu des années 1980 afin de limiter les risques. « *Nous avons décroché des premiers marchés chez ST Dupont, à Faverges. Cela nous a ouvert les portes de l'industrie du luxe, qui représente aujourd'hui 60 % de notre chiffre d'affaires (3,2 ME en*

2007, avec 18 salariés) », raconte Lionel Oberson, directeur général. Le reste est réalisé en décolletage traditionnel (pièces pour commandes électriques et équipements de transmission hydraulique ou pneumatique).

Cette dominante "luxe" a plusieurs conséquences. Ici, pas d'acier ou presque, mais du laiton et du maillechort (alliage d'aspect argenté). Et un taux de copeaux de près de 90 %, dû à l'usinage de pièces creuses. « *Les copeaux sont revendus à la moitié du prix auquel nous achetons le métal en barre. Alors, tous les soirs, ils sont pesés au gramme près* », sourit le patron. Deuxième conséquence : pour répondre aux exigences de ses clients, Stab a mis en place une politique qualité draconienne puis s'est transfor-

mée en équipementier. « *Nous fournissons des sous-ensembles et plus seulement des pièces. Pour cela, nous sous-traitons certaines opérations de fabrication ou de traitement, mais tout revient ici pour l'assemblage et le contrôle* », insiste le directeur général.

Troisième effet, une politique environnement très poussée. Dans le luxe, l'image compte énormément, pour le produit final mais aussi pour sa fabrication. Au-delà de cet "impératif client", le directeur ne masque pas une forte prise de conscience personnelle. Plus de trois ans avant que la législation l'impose, Stab s'est dotée d'une station de lavage - dégraissage fermée, totalement hermétique, et veille aussi au traitement de tous ses déchets, même les non réglementés. Pour formaliser l'ensemble de ses efforts Stab, qui est déjà Iso 9001 depuis 2004, vise maintenant l'Iso 14 001. ■

► Lionel Oberson a fait évoluer Stab vers la fourniture de sous-ensembles pour les instruments d'écriture.

Eric Renevier

