

Fierté d'un savoir-faire alsacien

Voilà bientôt 50 ans que Barrisol Normalu innove et développe des produits qui habillent les murs et les plafonds de bâtiments publics mais aussi, chez les particuliers. Rencontre avec le président, Jean-Marc Scherrer.

DNA. Votre père, Fernand Scherrer, a créé en 1967 une petite entreprise. Aujourd'hui, le monde entier connaît Barrisol, une marque née il y a juste 30 ans...

Jean-Marc Scherrer. « Nous sommes présents dans plus de 145 pays à travers le monde. Nos usines de production (au total, 12 000 m²) sont situées en Alsace et emploient 130 personnes. A Kembs, un site est dédié aux structures aluminium et un autre, aux toiles Barrisol. Depuis six mois, nous avons aussi une imprimerie qui nous permet d'améliorer encore plus la qualité. L'objectif est de proposer de la très haute définition pour sublimer les décors des musées et des œuvres d'art qu'on nous met à disposition. Il y a dix ans, nous avons installé notre atelier de menuiserie bois et tout le travail de structure complémentaire à Colmar. Depuis sa création, Barrisol a été récompensé par plus de 30 prix et médailles. Ceux-ci nous ont été décernés par des professionnels de l'aménagement intérieur et du secteur du bâtiment lors de salons, d'expositions et de concours internationaux. »

DNA. Vous comptez aussi un beau palmarès en termes de brevets.

« Nous en avons déposé plus de 50 ces dix dernières années et plus de 100 depuis la création de l'entreprise. [...] Nous présentons régulièrement de nouveaux produits parce qu'il faut toujours se remettre en cause. Mais il faut veiller... car nous sommes de plus en plus concurrencés surtout dans les pays où la propriété intellectuelle est peu respectée. Notre volonté est véritablement de nous démarquer par notre savoir-faire et une grande créativité. »

DNA. Justement, parlez-nous de l'équipe de recherche et de développement.

« En complément de notre équipe d'ingénieurs, toute notre entreprise participe à cet effort de recherche. Il y a des personnes qui sont chez nous depuis 15 ans, 20 ans, 40 ans et toutes ont permis de développer l'ensemble de ces systèmes. C'est un peu comme



Jean-Marc Scherrer préside l'entreprise familiale Barrisol.

PHOTO DNA - JUSTINE NALOUË

dans tous les domaines, regardez les débuts de la téléphonie et aujourd'hui... Pour nous, c'est un réel plaisir de pouvoir offrir tous ces produits innovants, tous ces décors à notre clientèle privée et au grand public. »

DNA. Quels sont les facteurs qui ont permis à Barrisol d'évoluer ?

« Je dirais déjà, une évolution dans les mentalités, la rapidité et la propreté de l'installation. Mais aussi, et c'est devenu un point important à un moment donné, le fait que la toile Barrisol est un produit écologique puisqu'on a 20 x moins de matière première qu'un produit classique. A la fin des années 80, et c'est aussi l'un des points principaux, il y a eu la création d'un système qui nous a permis de réaliser des formes 3D tout en gardant un poids très léger. A partir de là, nous avons lancé le système du plafond lumineux avec pour objectif de diffuser la lumière de manière bien plus harmonieuse comparée aux néons. Et puis, nous avons développé l'acoustique, les miroirs, etc. Des solutions qui répondent à tous les besoins et à toutes les envies. »

DNA. Les avancées technologiques vous ont permis de nouer des contacts avec de grands architectes...

« Nous avons développé des produits simplement parce que nous avons pensé qu'il y avait un mar-

ché et un intérêt pour les architectes. De part les nouvelles propriétés qu'on a pu donner aux produits Barrisol, nous avons en effet pu les intéresser. Dans certains cas, ce sont les architectes eux-mêmes qui nous invitent à aller plus loin pour réaliser la forme ou le concept qui entrera dans leur projet d'exception. »

« Nous avons déposé plus de 50 brevets ces dix dernières années et plus de 100 depuis la création de l'entreprise. Et nous avons entre 10 000 et 15 000 réalisations par an dans le monde »

DNA. Vous avez cependant déjà dû être confrontés à certaines limites ?

« La seule limite c'est votre imagination, comme on dit. Des contraintes, il peut y en avoir dans les formes, les dimensions mais le frein, c'est souvent une question de budget. »

DNA. Parmi toutes vos réalisations dans des lieux publics, quelles sont celles qui vous tien-

nent le plus à cœur ?

« Tous les projets sont des défis par conséquent, ils nous tiennent tous à cœur mais je dirais que le Colisée à Rome nous a fait très plaisir. Nous avons créé un ruban de 300 mètres de long par deux mètres de haut sur lequel l'histoire de Rome a été projetée durant une exposition temporaire. Un produit si moderne dans un lieu autant chargé d'histoire et connu du monde entier c'était à la fois, un beau contraste, et en même temps, une belle fierté. Le musée Bugatti à Berlin est aussi quelque chose de particulier du fait que nous retrouvons deux produits alsaciens au même endroit. »

DNA. Avez-vous une idée du nombre de projets déjà réalisés ?

« Nous avons entre 10 000 et 15 000 réalisations par an dans le monde. Depuis que les appareils photos numériques se sont démocratisés [...] notre banque d'images compte plus de 40 000 photos de projets d'exception. »

DNA. Citez-nous en quelques-uns...

« De très nombreux aéroports notamment l'EuroAirport à Bâle-Mulhouse, Baltimore (Etats-Unis), Carrasco (Uruguay), Tel Aviv (Liban); la piscine des JO à Londres (Angleterre) et celle du Val d'Europe en région parisienne; l'opéra d'Oslo (Norvège); la gare centrale de Wrocław (Pologne); le musée des Beaux-Arts au Liechtenstein; le musée Enzo Ferrari en Italie, les studios Georges Lucas (E-U); la bibliothèque de Vancouver (Colombie britannique); le Brisbane City Hall (Australie); le centre des sciences et technologies à Shanghai (Chine); l'aménagement d'un centre commercial à Singapour; le parlement de l'Azerbaïdjan, etc. Nous sommes aussi référencés dans le monde entier pour les nouveaux aménagements des magasins Apple, Marc and spencer, Ferrari, Lexus... »

DNA. Quelle est la proportion de réalisations pour des bâtiments publics et chez les particuliers ?

« En France, en Allemagne et en Belgique, je dirais que c'est 50/50. Ailleurs, c'est 90 % de professionnels, des architectes qui nous consultent. [...] Le dernier pays dans lequel nous sommes intervenus c'est la Mongolie. »

DNA. Pour réaliser tous ces projets, n'êtes-vous pas à l'étroit dans vos usines alsaciennes ?

« C'est justement pour être encore plus performant et améliorer notre efficacité que plus de trois millions d'euros ont été injectés ces trois dernières années pour remplacer des machines à impression, à découpe, à usinage. A Kembs, nous fabriquons pour le monde entier sauf pour trois pays, et c'est historique. Au Japon, en Argentine et au Liban, cela se fait sous licence, sur place. Ce n'était pas une logique de "délocaliser" mais à chaque fois nous nous sommes dit : "Je vais fabriquer dans ce pays sinon je ne pourrais pas vendre dans ce pays" à cause de tout un tas de problèmes. Nous avons sur place des partenaires fiables d'ailleurs.

RIXHEIM

Salle d'exposition et de réunions



Jean-Marc Scherrer et Hervé Munck, directeur commercial, dans une des pièces qui présentent plusieurs types de solutions Barrisol. PHOTO DNA

Mardi soir, un « show room » Barrisol a été inauguré à Mulhouse, en présence d'André Manoukian et de la chanteuse syrienne, Léna Chamamyan.

Avant de donner un concert en présence d'invités privilégiés, l'auteur-compositeur a rappelé la façon dont s'est déroulée la « jolie rencontre » qu'il a eue avec Jean-Marc Scherrer. Il y a un an, André Manoukian était à la recherche de solutions acoustiques pour sa (nouvelle) Maison des Artistes à Chamonix. La technicité des revêtements pour habiller le studio d'enregistrement et les pièces avoisinantes, allié à un design contemporain, ont séduits le musicien qui a confié son projet à l'entreprise Barrisol.

S'agissant du show-room mulhousien, seuls deux petits mois de travaux ont été nécessaires pour aménager ce lieu atypique qui sera prioritairement ouvert, sur rendez-vous, aux installateurs Barrisol et aux partenaires (architectes, designers...). « L'idée est de présenter nos produits et d'y associer le conseil qui va de pair » a expliqué en aparté, Hervé Munck, directeur commercial & marketing.

J.N.

► Barrisol-Normalu, Route du Sipes à Kembs. Tél. : 03 89 83 20 20 - Show room, 4 rue des Bonnes-Gens à Mulhouse. Internet : www.barrisol.com

lorsqu'on accepte un distributeur (1 200 à travers le monde) il a pour obligation de se former chez nous, à Kembs. La force de notre entreprise passe aussi par ce réseau grâce auquel nous avons accès à des marchés que nous ne pourrions pas atteindre [...]. Plus de 5 000 poseurs sont déjà passés par notre centre de formation... cela fait aussi fonctionner l'économie locale ! »

inventer ?

« Plein de choses ! Imaginez vous entrez dans une pièce et vous tirez une toile qui vous mettra de vous asseoir, un autre, pour la table et lorsque vous n'en avez plus besoin, vous repoussez tout ça pour que la pièce retrouve son apparence originale. Une toile qui devient écran de télévision grâce à un connexion USB... » ■

PROPOS RECUEILLIS PAR JUSTINE NALOUË

DNA. Que vous reste-t-il encore à



Il y a cinq ans, un partenariat est né entre Barrisol et le musée d'impressions sur Etoffes de Mulhouse. Le soir de l'inauguration du show room mulhousien, le directeur du Musée, Eric Bellargent (au centre) a confié son plaisir d'oeuvrer en collaboration, tout comme André Manoukian (à gauche) pour son projet, avec Barrisol. PHOTO DNA



Deux pièces d'exposition qui reflètent chacune le passé et le futur. PHOTO DNA