



©©ManuPadilla - stock.adobe.com



ASFAR Confection / PolyPro-Medical

Le spécialiste du polypropylène

Société familiale, ASFAR Confection est spécialisée dans le matériel médical et dans le textile notamment à partir de fibres polypropylène. Pendant la période de crise sanitaire, ses équipes ont tout mis en œuvre pour assurer la fourniture des protections les plus appropriées pour les personnels qui se retrouvaient en première ligne dans les établissements de santé. ASFAR Confection a sélectionné le meilleur des matériaux à usage unique, qu'ils soient à usage unique ou lavables et réutilisables, garantissant une réactivité immédiate. Aujourd'hui, afin d'affirmer la place qu'elle a prise sur le marché ASFAR Confection devient PolyPro-Medical. Son objectif: améliorer sa capacité de production tout en réduisant les délais de livraison en conservant la proximité et la flexibilité qui fait sa force.

Propos recueillis auprès de Louis Steyaert, directeur des opérations, PolyPro-Medical (ASFAR Confection)



Pouvez-vous nous présenter l'entreprise ASFAR Confection ?

Louis Steyaert: ASFAR Confection est une société familiale spécialisée dans le textile, née il y a un peu plus de un an. À la demande d'un hôpital belge en proie à des difficultés d'approvisionnement au début de la crise sanitaire, nous avons produit des blouses de protection à usage unique pour pallier la pénurie avant d'étendre notre activité à tous les Equipements de Protection Individuelle (EPI) afin de subvenir aux besoins des établissements de santé.

Comment êtes-vous organisé en Belgique ?

L. S.: A l'initiative de ce projet, je dirige ASFAR Confection depuis la Belgique et m'occupe de la distribution sur tout le continent européen entouré d'une équipe de 6 collaborateurs. La production est quant à elle réalisée au Maroc et supervisée par mon père qui est établi là-bas depuis 15 ans.

Dans quelle mesure l'aspect familial qui vous caractérise fait la force d'ASFAR Confection ?

L. S.: La dimension familiale de l'entreprise lui confère une force supplémentaire grâce à une plus grande flexibilité que ce que peuvent proposer par exemple, nos concurrents chinois. D'autre part, le respect, l'échange et la proximité sont l'ADN de notre entreprise et nous propageons cette philosophie dans nos relations avec les clients. Dans toutes nos négociations, nous essayons toujours d'aider et de soulager nos clients qui rencontrent suffisamment de difficultés au cours de cette crise. Travailler en famille renforce le sentiment de confiance vis-à-vis de l'entreprise et nous permet également de gagner en réactivité. Un simple coup de fil passé à nos usines permet de fabriquer un échantillon pour un client sans autres intermédiaires. À toutes les étapes de la chaîne, un membre de la famille est présent pour garantir un niveau élevé de qualité et une parfaite connaissance des matériaux et des process de fabrication.

Pourquoi ce choix de délocaliser la production au Maroc ?

L. S. : Le Maroc a prouvé son savoir-faire dans l'industrie textile depuis de nombreuses années mais l'Afrique du Nord souffre encore malheureusement de stéréotypes injustifiés. Nous aimons travailler avec les marocains qui démontrent au quotidien toute la qualité de leur travail et leur implication dans le processus de fabrication. Un grand nombre d'entreprises ont fait le choix de délocaliser leur production en Chine, de la même manière nous avons choisi le Maroc. De plus, la proximité géographique du Maroc avec l'Europe favorise également les échanges.

Quels sont les différents produits que vous proposez aux établissements et aux professionnels de santé ?

L. S. : Nous confectionnons des EPI à usage unique en polypropylène pour habiller les soignants des pieds à la tête. Cela concerne aussi bien les sur-chaussures, les charlottes, les blouses, les combinaisons ou encore les pyjamas.

Pourquoi vous êtes-vous spécialisé dans la fabrication de textiles à partir de fibres polypropylène ?

L. S. : Le polypropylène devenait une denrée de plus en plus rare en dehors de la Chine et il nous semblait intéressant de simplifier l'accès à ce matériau aux établissements de santé belges et européens. Nous avons offert à ces hôpitaux une nouvelle voie commerciale et logistique avec plus de proximité. Nous sommes en capacité de garantir des délais d'acheminement beaucoup plus réduits que nos concurrents asiatiques. Ainsi, nous livrons par exemple l'Espagne en deux jours et la Belgique en quatre jours.

Pourquoi le polypropylène est l'une des fibres les plus performantes du marché actuellement ?

L. S. : Aujourd'hui, le polypropylène est l'un des seuls tissus qui offre un effet déperlant et imperméable quelle que soit sa densité. Evidemment plus nous augmentons cette densité, plus l'effet augmente et permet de protéger très efficacement le porteur de la protection face à n'importe quel virus. De plus, le polypropylène est relativement doux et soyeux ce qui confère un meilleur confort pour l'utilisateur. Enfin, son effet goretex signifie qu'il ne laisse pas le liquide pénétrer mais en revanche, il permet au liquide de s'échapper pour permettre une meilleure respiration tout en garantissant une protection optimale. Les produits que nous fabriquons ne se limitent pas à la COVID mais peuvent être utilisés pour faire face à n'importe quel virus. Incontestablement, le prix du polypropylène est très attractif et nous permet de proposer des solutions efficaces à moindre coût. Si son prix a flambé durant la crise, c'est en raison de sa composition à base de pétrole dont les cours s'étaient envolés.

Dans quelle mesure garanzissez-vous une réactivité immédiate dans vos collaborations avec les établissements de santé ?

L. S. : Notre proximité combinée au fait que nous parlions la même langue que nos interlocuteurs facilite les échanges et nous permet d'être plus réactifs aux demandes des établissements de santé. La réactivité de notre structure familiale permet dès la réception d'une commande, de la transmettre à l'unité de production marocaine et de livrer l'hôpital une dizaine de jours plus tard. L'hôpital a la garantie de la qualité et de la provenance du produit qu'il achète. Le fait que nous contrôlions intégralement la production offre au client un choix total sur ses produits, qu'il s'agisse de coloris ou même de la composition. À l'image de certaines marques de prêt-à-porter ou de chaussures, nous permettons à nos clients de customiser librement leurs produits.

Travaillez-vous avec des laboratoires qui régissent les normes ?

L. S. : Nous avons fait appel au laboratoire Centexbel qui est un laboratoire reconnu en Belgique pour le testing. De plus, tous nos produits sont certifiés CE, qui est la norme obligatoire pour l'import.

Dans quelle mesure vous inscrivez-vous dans une démarche de développement durable ?

L. S. : C'est une question qui est au cœur de mes réflexions, malheureusement il faut avoir conscience qu'un EPI à usage unique est naturellement sujet à des projections de sang ou aux virus et qu'il est donc très compliqué de leur offrir une deuxième vie. La solution pourrait venir de la fabrication de polypropylène recyclé ou alors en trouvant une solution de blanchisserie pour ces EPI infectés mais cela engendrerait de nombreuses contraintes logistiques pour les hospitaliers. Actuellement, ni les blouses, ni les masques ne peuvent être recyclés. Dans un futur proche, nous comptons réutiliser les chutes de tissus le plus possible. Nous pourrions ainsi réaliser les charlottes, cagoules ou sur-chaussures sans devoir utiliser du tissu neuf.

Comment vous êtes-vous organisé durant la crise sanitaire pour répondre aux besoins nombreux et soudains des établissements de santé ?

L. S. : Nous avons travaillé en priorité avec nos hôpitaux belges et en particulier ceux qui avaient le plus besoin de nos produits, sans jamais laisser un établissement en rupture de stock. Nous avons tout mis en œuvre pour fournir au maximum de nos possibilités les hôpitaux durement touchés par cette pandémie. Au plus fort de la crise, et donc de la demande, plus de 700 couturiers travaillaient dans nos usines et une vingtaine de camions en sortaient chaque semaine. Nous avons essayé de répondre à toutes les demandes du mieux que nous le pouvions.



À quel type de besoin avez-vous répondu lors de cette crise ?

L. S. : Nous avons importé des millions de blouses chirurgicales et de médecins et des centaines de milliers de pyjamas de bloc pour faire face à la crise. Les blouses ont été le produit le plus demandé durant cette période. En plus du besoin matériel, nous avons réalisé que certaines personnes peu scrupuleuses profitaient de cette crise et de la pénurie pour vendre ce matériel à des prix exorbitants. Nous voulions donc fournir les entités médicales de la manière la plus équitable possible.

Comment ces besoins ont évolué entre les différentes vagues ?

L. S. : Nous constatons aujourd'hui de l'incertitude de la part des médecins vis-à-vis de la potentielle infectiosité des patients combinée avec le fait que, malgré la baisse de la crise, les habitudes de s'habiller et de se déshabiller sans cesse sont désormais enracinées. Ainsi, la quantité de produits commandés n'a pas énormément diminué au fil des semaines et nous ne constatons qu'une infime différence entre les pics et les milieux de vague.

Etant extérieur au domaine de la santé, comment êtes-vous entrés en contact avec les établissements belges ?

L. S. : J'étais convaincu de pouvoir apporter une solution aux établissements de santé qui connaissaient une période de pénurie très délicate. J'ai donc pris la décision de contacter directement les hôpitaux pour leur proposer mes services. Dès le début de la crise, j'ai immédiatement senti que les hôpitaux étaient réceptifs à ma démarche et mon concept. Ils ont apprécié notre proximité, notre esprit familial et surtout notre maîtrise des coûts. À la différence de la plupart des entreprises en Belgique, nous n'avons pas profité de la crise pour augmenter nos prix.

Proposez-vous une prestation de conseil et d'accompagnement pour aider les professionnels à faire le bon choix en matière de conception ?

L. S. : A partir du moment où un professionnel de santé est intéressé par notre projet, il faut détecter impérativement ses besoins. Notre proximité familiale, nous permet plus aisément d'établir une relation de confiance

et un dialogue avec l'acheteur. Nous n'attendons pas qu'il passe une simple commande mais au contraire nous définissons ses besoins pour lui proposer une offre qui puisse le satisfaire. Notre but est de détecter les besoins pour proposer la solution idoine.

Comment compte-vous développer votre activité en dehors de la Belgique ?

L. S. : Lors des derniers mois, nous avons réalisé un énorme travail pour implanter notre marque sur la Belgique et en Europe. ASFAR Belgique s'occupe désormais de la distribution sur le Benelux, Tandis qu'une importante société française avec qui nous avons signé un partenariat, gère la distribution exclusive de nos produits pour le reste de l'Europe. À notre image, cette société est une entité familiale qui s'est énormément développée durant la crise et qui est reconnue dans la distribution d'EPI et de matériels médicaux. Je suis aujourd'hui ravi de leur avoir cédé notre filiale européenne car nous partageons les mêmes valeurs et la même volonté de proposer des produits de qualité à des prix raisonnables à nos hôpitaux. Ce partenariat devrait permettre à nos entreprises de grandir ensemble.

Quelles sont vos perspectives d'évolution au-delà du marché belge et européen ?

L. S. : Aujourd'hui mon principal objectif est de consolider et de pérenniser notre activité. La relation privilégiée que je suis parvenu à établir en quelques mois avec mes différents partenaires doit focaliser toute mon attention. Il me semble plus important actuellement de tout mettre en œuvre pour continuer de satisfaire mes clients et de maintenir cette proximité qui fait la force d'ASFAR.

Pour finir, la crise se calmant, ASFAR a fait le choix de se professionnaliser et d'affirmer la place qu'elle a prise sur le marché. C'est pour cela que nous avons le plaisir de vous annoncer ainsi qu'à nos collaborateurs qu'ASFAR Confection devient PolyPro-Medical à partir du mois de mai. À l'image du nom plus professionnel, PolyPro-Medical veut améliorer sa capacité de production tout en réduisant les délais de livraison tout en gardant la proximité et la flexibilité qui ont tant plu à nos partenaires.

