

Tables-rondes sur la
passementerie actuelle
entrée libre

La Maison du Passementier
de Saint-Jean-Bonnefonds

Rencontres sur la route du design



Programme des conférences
Des professionnels viennent vous parler de
leurs métiers

Vendredi 8 juin 2007
à 18h
à la Maison du Passementier

Les nouveaux produits de la
passementerie

Interventions de

*Mr Thierry Neyret,
Directeur des établissements Neyret Frères*



Conférence n°5 : Les nouveaux produits issus de la passementerie

Vendredi 8 juin à 18h à la Maison du Passementier

**Intervention de Monsieur Thierry Neyret directeur des établissements Neyrets
Frères.**

Présentation power point de l'entreprise. Mise à disposition d'échantillons.

« Je vais vous parler de l'entreprise aujourd'hui. Nous sommes héritier d'un passé mais nous ne devons pas en être prisonnier » tel est le maître mot des établissements Neyret.

Crée en 1823, l'entreprise a su conserver des savoir-faire anciens, tel que les images tissées qui ont fait la renommée de l'entreprise. Cependant, ces savoir-faire ont beaucoup évolué. Il a fallu se remettre perpétuellement en question car l'industrie textile a toujours été un secteur difficile. Il a fallu parfois prendre des décisions radicales afin de rester concurrentiel.

Le mode de fonctionnement traditionnel, fabriques et recettes, a trouvé ses limites dans la seconde moitié du XX ème siècle, car il a fallu investir dans des outils de travail plus performants, ce qui n'était pas à la portée de tous les passementiers. Le système d'usine s'est alors généralisé. Chacun, à un moment donné, s'est spécialisé dans un secteur précis, ce qu'on appelle une niche. Ceci a permis à l'industrie rubanière de se maintenir y compris en produisant des choses aux limites de la passementerie.

Aujourd'hui, Neyret c'est 300 employés, cinq filiales (Maroc, Turquie, Chine, Hong Kong), 10 millions d'euros de chiffre d'affaires sur la France et 20% d'export. Il est malgré tout nécessaire de faire partie d'un réseau d'entreprises textiles : Synextile (13 entreprises locales soit 70 millions de chiffre d'affaire)

Neyret se situe sur trois marchés :

- le ruban
- l'étiquette
- les décorations et médailles



Le ruban représente 35% de l'activité. Il est principalement destiné à l'industrie du luxe, en particulier pour les parfumeurs pour les paquets cadeaux (Dior, Chanel, Gucci, Guerlain, Saint-Laurent, Prada, Versace...). Seules deux ou trois entreprises ligériennes sont sur ce créneau. « Nous sommes dans le domaine de la marque et du luxe qui se porte bien ». Neyret est surtout un transformateur de ruban. Le ruban est réalisé par les filiales et Neyret le coupe, le parfume (micro encapsulation), l'imprime ... C'est un métier de process et de savoir-faire. C'est un travail très technique mais peu lié à ce qu'a connu l'entreprise au début du siècle.

L'étiquette représente 50% de l'activité. C'est toujours une production en lien avec l'industrie du luxe. Cinq graphistes travaillent à la création d'étiquettes car c'est la marque du vêtement. Pour l'étiquette aussi on est passé du tissage aux moyens de marquage du tissu.

Le métier historique de Neyret est la réalisation des décorations et médailles officielles, les ordres ecclésiastiques, les confréries... Cette niche représente toujours 15% de l'activité. C'est un débouché très intéressant les années d'élections.

Ces activités ne sont malheureusement pas suffisantes pour assurer la

survie de l'entreprise. Le coût de la production est énorme. En effet, un métier à tisser coûte entre 120 000 et 180 000 euros. Il y en a 30 sur la région, 850 en Turquie, des milliers en Chine. Il est donc plus rentable de vendre un service. C'est ce que fait la société NL7 International qui est une filiale. NL7 vend le traitement logistique de l'étiquetage : code barre, prix, taille, article, anti-vol... bref le packaging textile. Il faut que la bonne étiquette soit sur le bon vêtement ce qui est très compliqué. C'est une logistique très précise et complexe. C'est par ce truchement que Neyret vend ses étiquettes en tissu, elles font partie du packaging. Pour cela, il faut un réseau complet de sociétés pour assurer toute la logistique. Par exemple, si l'on reçoit une commande à Paris, il faut répartir le travail sur les différentes plate-formes. La profession s'est donc tournée vers le service. C'est l'assurance vie de l'entreprise.

