

ECR1, une pépète très discrète dans la cartonnerie de luxe

Dernière page

XVI

ÉCONOMIE

MARDI  
11 JUILLET 2017

LUXE

# Cet atelier discret où l'on transforme le carton en or...

REIMS Quasiment inconnu dans sa région, L'Atelier ECR1, spécialiste unique en France du « cartonnage recouvert », met en valeur la production des plus grandes marques de luxe.



Hugues Dupont a commencé en 1999 dans son garage. Son entreprise d'une vingtaine de salariés est désormais reconnue comme la crème de la crème dans sa spécialité. Bernard Sivade

L'Atelier ECR1 est aussi discret. si ce n'est secret, que ses clients sont connus et prestigieux. Il faut se rendre dans une petite zone d'activité rémoise, cachée derrière un complexe de foot en salle, pour dénicher la pépète.

Une enseigne – récente concession à la communication – surmontant une paire de portes fermées, vous indique que vous êtes devant le spécialiste national du cartonnage recouvert de « haute couture », comme l'écrit sur sa carte de visite Hugues Dupont, fondateur de la société en 1999. Il s'agit un entrepreneur têtue et habité, d'un personnage sensible et complexe, qui habille ses déclarations de périphrases et de sous-entendus. Exemple, à la question qu'est-ce qu'un écrin ? Il répond : « C'est un décor de rêve. » Comment voyez-vous votre métier ? « C'est une passion. C'est comme si je jouais tous les matins. » Que fabrique votre entreprise ? « On habille les formes, pour donner vie aux volumes. » Pour sortir du labyrinthe des mots et entrer dans le concret, il faut quitter

le bureau immaculé du patron, perché sur une mezzanine, et descendre vers l'atelier.

Là, on découvre des piles de boîtes à chapeaux orange qu'ECR1 livre pour un fleuron du luxe français. À côté, des boîtes blanches, rehaussées de quelques lignes et lettres noires, dévoilent l'identité d'un autre client, une célèbre maison de couture... Toutes les autres références sont à l'avenant, du parfumeur parisien à l'horloger suisse en passant par l'hôtel 5 étoiles des Alpes.

ÊTRE CONNU, RECONNU PUIS INCONTORNABLE Comme Steve Jobs, Hugues Dupont a commencé dans son garage. Mais son rêve n'était pas d'inonder la terre d'objets innovants de grande série. C'était de pousser au plus haut la qualité dans le métier traditionnel du cartonnage recouvert. C'était d'être « connu, reconnu et, pourquoi pas, incontournable » auprès des entreprises les plus soucieuses de leur image, de la mise en valeur de leurs produits. Moins de vingt ans après, le pari est

réussi. La société d'une vingtaine de salariés est même labellisée « Entreprise du Patrimoine Vivant » (EPV). Elle rejoint donc d'illustres aînées détentrices d'un savoir-faire d'excellence.

**« Excepté pendant une période de six mois, on n'a jamais eu de commercial en dix-huit ans »**

Hugues Dupont, président-fondateur On ne vous racontera pas d'histoires. À première vue, l'assemblage des coffrets n'est pas un spectacle impressionnant. À première vue. Puis on peine à comprendre comment ces dames en blouse blanche arrivent, en trois coups de poignet et deux points de colle, à donner un volume à une planche découpée. Le secret commence dans la conception, puis l'exigence de l'approvisionnement en matière première et enfin

le geste. Tout doit être suffisamment calibré et précis pour composer sans fausse note une boîte, un coffret, un écrin, qui peut compter jusqu'à cinquante éléments et sept matières différentes.

AVEC SES DEUX FILS ET SA SŒUR

On ne recrute pas sur diplôme chez ECR1 mais sur la motivation, l'envie d'apprendre, ce qui n'est pas forcément plus facile. Et puis, on entre dans ce qui est une famille. Quand on n'y est pas déjà. La sœur d'Hugues est cheffe de l'atelier. En 2012, les deux fils sont arrivés dans l'entreprise. Thomas à l'administration et aux finances. Justin à la production.

Le père fondateur a appris à lâcher la main sur ses spécialités. Le trio a mis sur les rails un nouveau développement, accompagné par Élise Léonard-Guerin, conseillère à la CCI de la Marne. Ce ne fut pas facile de mettre son grain de sel. « C'est une forteresse, j'ai mis sept ans à gagner leur confiance », confie-t-elle. Un demi-million d'euros vient d'être investi

dans de nouvelles machines. L'entreprise rêve d'ajouter des cordes à son arc. Pourquoi ne pas racheter une petite imprimerie pour être plus réactif sur des tâches actuellement déléguées ? En effet, pour avoir le luxe de travailler sur la commande d'un client jusqu'au bout de la nuit, jusqu'au fond du week-end, il faut avoir les coudees franches, ne pas dépendre de ceux qui obéissent à des horaires, qui se mettent des barrières...

C'est comme ça que se construit une réputation, c'est comme cela que l'on vous confie la réalisation d'un coffret unique à plusieurs dizaines de milliers d'euros, qui ne servira que pour une réunion de validation de produit dans un grand groupe international. Inutile de dire qu'ECR1 n'a guère de ligne budgétaire consacrée à la publicité ou au démarchage. « Excepté pendant une période de six mois, on n'a jamais eu de commercial en dix-huit ans », s'enorgueillit un patron qui navigue à contre-courant des masses mais en tenant bien ferme son cap. ■

JULIEN BOUILLE