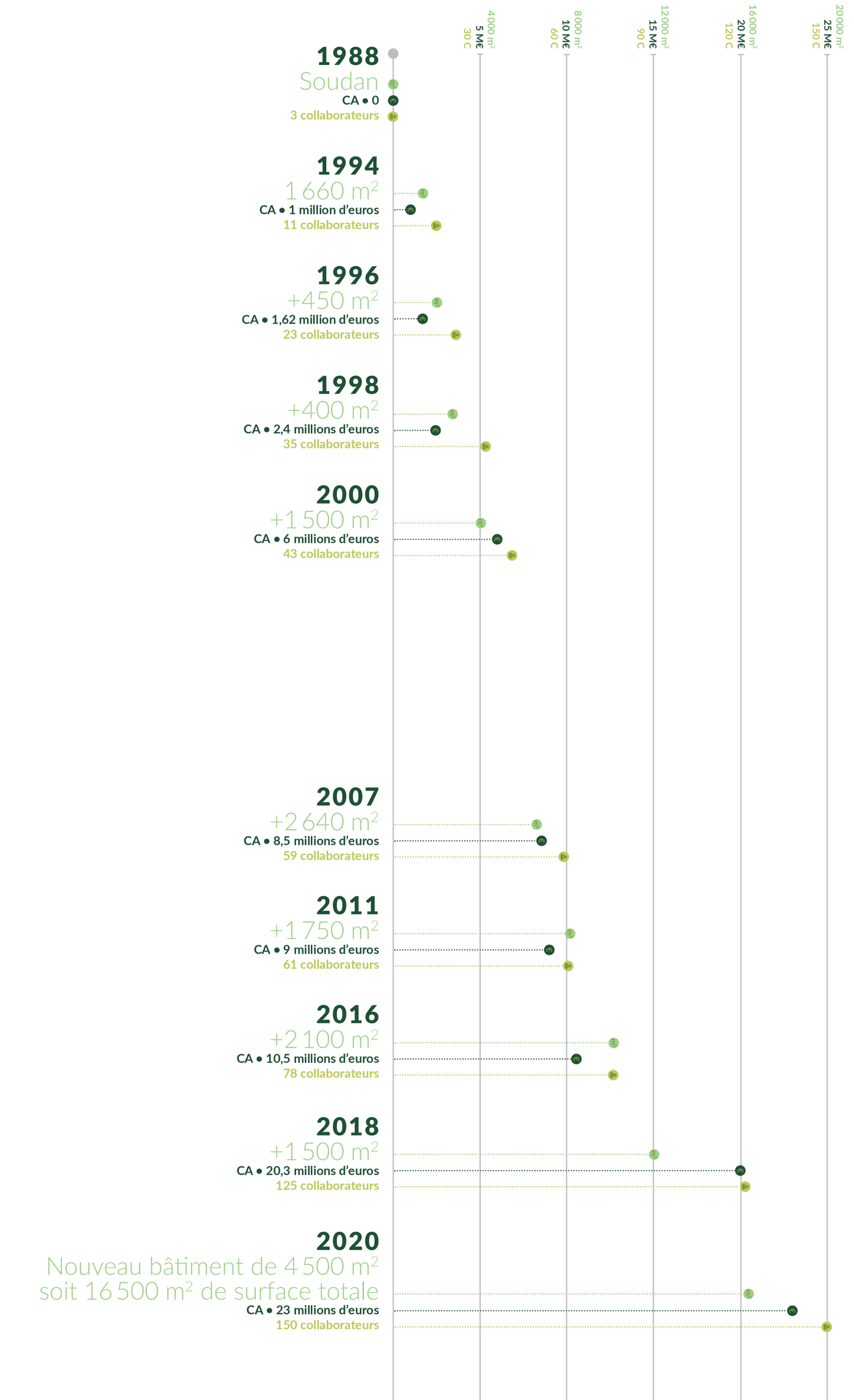
Mailys et Florian
Nés comme TEAM Plastique, le 12 avril 1988


4000 m²
5 M€
30 C
8000 m²
10 M€
60 C
12000 m²
15 M€
90 C
16000 m²
20 M€
120 C
20000 m²
25 M€
150 C
1988
Soudan
CA • 0
3 collaborateurs
1994
1 660 m²
CA • 1 million d'euros
11 collaborateurs
1996
+450 m²
CA • 1,62 million d'euros
23 collaborateurs
1998
+400 m²
CA • 2,4 millions d'euros
35 collaborateurs
2000
+1 500 m²
CA • 6 millions d'euros
43 collaborateurs
2007
+2 640 m²
CA • 8,5 millions d'euros
59 collaborateurs
2011
+1 750 m²
CA • 9 millions d'euros
61 collaborateurs
2016
+2 100 m²
CA • 10,5 millions d'euros
78 collaborateurs
2018
+1 500 m²
CA • 20,3 millions d'euros
125 collaborateurs
2020
Nouveau bâtiment de 4 500 m²
soit 16 500 m² de surface totale
CA • 23 millions d'euros
150 collaborateurs

La vraie fidélité dans les grandes choses
n'est pas de refaire ce que les autres ont fait,
mais de retrouver l'esprit qui a fait les grandes choses.

Paul Valéry

TEAM
PLASTIQUE

Robot polyarticulé

Il y a des acronymes auxquels on ne comprend rien ; PIB : Produit Intérieur Brut. Des acronymes très sérieux qui ne disent rien d'autre que ce qu'ils veulent dire ; CIO, Comité International Olympique. Il y a des acronymes qui sont devenus des mots et dont on a oublié le détail ; CEDEX pour Courrier d'Entreprise à Distribution Exceptionnelle, par exemple. Et puis, il y a ces acronymes qui tombent à pic. Qui réussissent le tour de force de faire sens, lettre par lettre mais aussi en entier, devenant un mot qui dit un esprit. TEAM Plastique. TEAM pour Thermoformage Élin d'Application Mécanique. Les choses sont claires. Quatre lettres qui informent. Un métier, un nom, un champ d'application. Mais au-delà, quatre lettres qui racontent. Il ne faut pas croire au hasard. En 1988, Didier Élin fonde une entreprise de thermoformage d'application mécanique, mais surtout il crée une équipe. Il regroupe des personnes, autour d'un métier, pour créer des produits pour des clients. Mais au-delà, il fonde un collectif qu'il souhaite voir faire ensemble, partager, évoluer. Avec ce mot-nom, « Team », Didier Élin devient une sorte de chef de bande. Au cours du récit des 30 années d'histoire de TEAM Plastique, les mots « copains », « réseau », « échange », « partage », « travail », « fête » sont parmi les plus récurrents ! Didier est un fondateur-animateur-impulseur, mais il tient à être clair, quitte à le répéter : l'entreprise, ce n'est pas lui. L'entreprise, c'est chacun, c'est tout le monde. C'est là que, de nouveau, l'acronyme prend tout son sens, illustrant parfaitement deux notions paradoxalement complémentaires : la pluralité et l'unité. Quatre lettres – Un mot. Plusieurs personnes – Une entreprise. Un métier – Des clients – Une histoire.

L'identité de TEAM Plastique revient à des fondamentaux simples, frappés au coin du bon sens : un groupe qui travaille ensemble est un groupe qui vit ensemble. Il est possible d'allier travail et plaisir. La joie d'être ensemble est celle qui permet de faire ensemble. Partager, échanger, grandir. Naturellement, l'histoire de TEAM Plastique égrène et entremêle des temps festifs, de partage et de convivialité, des temps de travail marqués par les défis et les manches à relever, les engagements à tenir envers et contre tout pour nourrir sa fierté d'appartenir à un groupe solidaire, sa fierté de répondre présent aux clients. TEAM Plastique nourrit une porosité qui se retrouve jusque dans les locaux. De grandes vitres permettent aux bureaux et à l'atelier de s'interpénétrer, comme chacun des murs de la Direction est ponctué d'ouvertures – trois portes pour quatre murs ! On ne cloisonne pas. On ouvre, on partage, on mixe. Comme vies professionnelle et personnelle peuvent le faire, le temps de trinquer, de déguster une grillade, un bonbon. Les odeurs, les bruits, les outils de travail, les tenues, les métiers varient et cohabitent, porteurs d'une seule et même intention, au service d'un seul et même credo : satisfaire le client. Honorer la parole donnée. Faire au mieux.

TEAM Plastique célèbre plus de 30 années de mouvement. Le coup d'œil dans le rétroviseur amène à une époque sans ordinateur ou presque, sans machine ou presque, sans robot. Avec des rires, des voyages, des défis, des agrandissements et des évolutions, des freins et des accélérateurs. En 1988, une porte sur deux tréteaux ne laissait rien présager des 16 500 m^2 d'aujourd'hui. Si le mouvement a été permanent, c'est sans doute qu'il avait des bases solides pour se déployer. Un état d'esprit, une culture, une identité. Chez TEAM Plastique, une façon d'être presque érigée en art de vivre et de travailler : être sérieux sans se prendre au sérieux.

Christian • Magasin
Broyage et valorisation des chutes

LE RÉCIT

créer

une entreprise était-il un rêve d'enfant ?

Didier Élin

Mon objectif de vie était d'avoir un métier. Je suis issu d'une famille castelbriantaise de cinq enfants et j'ai toujours vu mes parents ouvriers travailler. Ils nous ont élevés selon des valeurs de travail et de respect des uns et des autres. J'étais un élève moyen, attentif en classe mais paresseux pour les devoirs en dehors de l'école. J'étais en revanche excellent en calcul mental et en mathématiques en général – cela m'a aidé toute ma vie pour négocier ou calculer rapidement la rentabilité d'une affaire. Les trains qui partent à l'heure, je maîtrise ! Je ne pensais pas à devenir chef d'entreprise à l'époque. Je voulais juste gagner ma vie.

/2

Quel parcours vous mène néanmoins vers l'entrepreneuriat ?

Didier

En classe de troisième, j'ai passé l'examen de métreur que j'ai loupé, puis j'ai accepté de rentrer au lycée Livet à Nantes, via un BEP modelage qui consiste à tailler dans le bois des modèles pour la fonderie. J'ai choisi cette voie professionnelle au hasard mais cela m'a plu. Le contexte personnel était plus compliqué ; l'internat, le bizutage, l'éloignement. Même si nous étions trois internes de Châteaubriant, ça a été la claque pour moi. Finalement, je me révèle être bon élève et suis le seul à passer dès le premier tour. En deux ans, j'obtiens le BEP et le CAP. À la sortie, je me sens prêt à rentrer dans le monde du travail.

Votre projet est de trouver un emploi ?

Didier

Oui. Pendant mon BEP, j'avais fait un stage à la fonderie de Châteaubriant ; j'y postule dès l'obtention de mon diplôme. J'ai alors 17 ans. Monsieur Herlin, le responsable du bureau d'études et sous-directeur de la fonderie, me demande de lui rédiger une lettre de motivation. Quinze jours plus tard, n'ayant aucune réponse de sa part, je me décide à aller chez les voisins pour utiliser leur téléphone et joindre la fonderie. Au bout du fil, Monsieur Herlin me demande pourquoi ça n'est pas moi qui ai écrit ma lettre. Je lui réponds que si, bien sûr, j'ai écrit ma lettre tout seul. Il me rétorque que ça n'est pas possible, qu'il l'a fait analyser par un graphologue et que l'étude a révélé que la lettre avait été écrite par quelqu'un de très mûr. Je tombe des nues, je ne comprends pas, je propose de venir lui réécrire devant lui. Lorsque je me rends à la fonderie, Monsieur Herlin me dit qu'il s'est renseigné à mon sujet auprès du lycée et il m'annonce : « *Je veux que vous continuiez vos études.* » Pour moi, il était hors de question ! Mes parents avaient trimé toute leur vie, je ne voulais plus les embêter, je voulais travailler et gagner ma vie. « *Je vous paierai vos études* », me propose alors Monsieur Herlin. Une nouvelle fois : hors de question ! Mes parents n'ont jamais eu de dettes. Je refuse ! Il accepte alors de m'embaucher pendant les vacances scolaires de façon à ce que je puisse financer mes études. Aujourd'hui, je peux dire que Monsieur Herlin a littéralement changé ma vie.

Grâce à lui, vous continuez vos études ?

Didier

Oui, j'intègre une première TI1 technicien, sans adaptation. En dehors du français et de l'anglais, je m'en sors. J'ai un vrai déclic pour le dessin industriel. Être en mesure de visualiser une pièce dans l'espace, en volume, c'est important pour le métier de modeleur qui est un métier de vision. Cela devient mon point fort. J'obtiens mon brevet de technicien à Nantes. Je passe toutes mes vacances scolaires à la fonderie – je fais du stop pour aller et venir de Nantes ! Je travaille dans un bar pendant la foire de Béré. Par ces différents moyens, je gagne 360 francs. Je gagne de quoi tenir toute l'année scolaire.

Après la première, je décide de continuer en passant un BTS fonderie à Vierzon. Là-bas, je ne me sens pas bien. Je suis loin de mes amis, je m'ennuie. Un jour, alors que je suis à Nantes pour participer à une fête, je passe voir mes anciens professeurs au lycée Livet. L'un d'eux me propose de venir parler de mon BTS aux classes de première et terminale. Nous discutons et j'apprends qu'un poste de modeleur est disponible chez Orain-Gaillard à Châteaubriant. J'ai envie de travailler et entrer dans la vie active. En décembre 1977, j'arrête les études et suis embauché comme modeleur.

Avant de devenir chef d'entreprise, vous êtes donc modeleur ?

Didier

Oui, c'est mon métier. J'ai passé 18 mois chez Orain-Gaillard. Je me souviens qu'un jour on m'avait demandé de réaliser mon premier moule pour le thermoformage ; c'était un petit boîtier pour Bull. Le patron suivait tout ce que je faisais. Au moment de couler la résine, je réalise que j'ai tout monté à l'envers ! J'ai passé des heures à réparer mon erreur (rires) ! Je n'ai fait cette erreur qu'une fois !

À l'époque, il me restait encore à faire mon armée. Au moment des tests, je suis tombé sur un ophtalmologiste qui m'a demandé : « *Vous voulez faire votre armée ?* » On ne sait jamais qui l'on a en face de soi dans ces cas-là… J'ai répondu : « *Oui, mais si je ne la fais pas, je m'installerai en tant qu'artisan…* » J'avais déjà dans la tête de fabriquer des jouets en bois. Le gars m'a alors répondu : « *Ça va être juste mais ça devrait aller.* » J'ai ensuite vu un médecin puis un Capitaine qui n'avait pas l'air de vouloir me laisser filer aussi facilement. Il accepte finalement de m'exempter. Je suis réformé. Je démissionne d'Orain-Gaillard et, avec le petit capital initialement mis de côté pour vivre pendant l'armée, je monte mon activité en juillet 1979 : « La Grange au bois », fabrication de jouets en bois.

Vos débuts dans l'entrepreneuriat n'ont rien à voir avec le thermoformage ?

Didier

Oui et non. Au moment de la création, je n'ai pas d'argent. La Banque Populaire accepte de me prêter quelques milliers de francs pour que j'achète des machines. Mon frère me confectionne un lapidaire. Nous investissons une ancienne écurie au sol bancal. Le père d'un copain me refait l'électricité gracieusement. Mon père, la famille, tout le monde m'aide pour faire le moins cher possible. Il y a un gros coup de main. Je dessine et fabrique des jouets en bois avec Joël, un copain modeleur. Je les commercialise sur les marchés de La Baule l'été, les mets en dépôt dans des magasins. Mais cela ne nous permet clairement pas de vivre. Tous les jouets sont en bois massif, sans vis. C'est compliqué de faire peu cher. Pour rendre l'activité rentable, il aurait fallu ne pas rester au niveau artisanal.

Nous investissons une ancienne écurie au sol bancal.

Au même moment, je suis joint par le repreneur de Ney Leroy thermoformage qui me propose de réaliser les moules. Ce sont ces moules qui me permettent de vivre, ainsi que quelques projets de menuiserie. Gérard Riflet, le patron de la FMGC, une fonderie de Châteaubriant, me fait faire un premier meuble.

Tout cela, mis bout à bout, nous permet d'y arriver mais nos salaires sont proches de zéro. Je vis dans un petit appartement qui appartient à ma grand-mère. Je prends ma douche chez mes parents. Ce sont des années qui m'ont forgé. Je bossais comme un fou.

Combien de temps dure cette aventure de « La Grange au bois » ?

Didier

En 1981, je décide de passer en SARL et crée Mod Méca Élin pour axer l'activité sur le modelage mécanique. Je me spécialise dans le thermoformage et j'arrête les jouets en bois. Je prends mon bâton de pèlerin en 4L et vais voir les fonderies et thermoformeurs pour trouver des projets.

Par quoi débute votre activité de thermoformage ?

Didier

À cette époque, nous réalisons des pièces pour des pare-chocs, des bacs à douche, des éviers pour camping-car et mobile home, des moules pour rillettes et pâtés. Nous fabriquons des moules en bois bien travaillés. À Dinan, Précigné, Saint-Nazaire, Châteaubriant, je trouve des clients, dont le principal représente 45 % de mon chiffre d'affaires. Je commence à gagner ma vie. Je suis toujours dans mon vieil atelier mais avec trois compagnons désormais.

Quelles sont les étapes marquantes de cette époque Mod Méca Élin ?

Didier

1982 est une sacrée année. Je me fais rouler par un monsieur qui commercialise des carrousels de diapositives publicitaires. Il en commande 300 que je dessine, fabrique et monte. Il n'en vend finalement que très peu et ne nous paie pas. Je ne suis pas loin de déposer le bilan. Ma famille me vient en aide en me prêtant 30 000 francs. J'emprunte la même somme à la banque et nous sauvons les meubles. La même année, la charpente de l'atelier brûle. Là aussi, la solidarité m'aide à passer le cap. Cela m'ébranle bien sûr, mais je redémarre l'activité deux jours après l'accident, aucune machine n'ayant été touchée.

Que retenez-vous de ces premières années d'activité ?

Didier

Que l'on trouve rarement une solution seul. Il faut rester humble. On doit toujours aux autres. La « réussite » – bien que ce mot n'ait pas la même signification pour tout le monde – on l'atteint grâce aux autres. Cela n'a rien à voir avec le fait d'être chef d'entreprise ou de gagner de l'argent. Réussir, c'est avancer, sans envie ni jalousie. On réussit pour soi. Lorsque je me suis installé, à 3 mois de fêter mes 21 ans, je ne rêvais de rien d'autre que d'avoir un métier et d'en vivre.

Vous évoquez la solidarité qui a compté dans votre parcours. Quelle autre clé de succès voyez-vous ?

Didier

Le travail ! J'ai toujours été passionné par le travail. Je passais des nuits à poncer et percer, sans me poser de questions, juste parce qu'il le fallait. Ce qui m'a toujours boosté a été de tenir mes engagements et délais auprès de mes clients. De respecter la parole donnée.

Comment évolue Mod Méca Élin après 1982 ?

Didier

À la fin de l'année 1984, l'activité baisse et nous sommes au chômage partiel. Le sol de l'écurie où nous sommes n'est pas droit, ça n'est pas pratique. Il faut que je me trouve un autre bâtiment. Mais j'ai peur parce que l'activité baisse, que je n'ai jamais été formé à la gestion financière… Je vais trouver mon principal client, qui représente la moitié de mon chiffre d'affaires et se développe fort. J'envisage d'investir dans un atelier de modelage ou de leur céder le mien. Je sentais bien mes limites. Je présente cette alternative à ce client qui me reprend tout, matériel et équipe. Nous démontons tout un vendredi soir. Le lundi midi, l'activité est opérationnelle chez lui. Nous sommes en juin 1985.

Est-ce difficile pour vous de redevenir salarié ?

Didier

Non, car je suis un technicien avant tout. Et puis ce que j'aime, c'est travailler avec les gens. Je rejoins ma nouvelle entreprise avec ma musique, ma chienne Chipoline, et mon droit négocié de fumer en travaillant – des cigarettes roulées qui ne se consument pas et dont la fumée ne pique pas les yeux ! Et puis un jour, il y a un clash. J'ai dit que j'étais fou de travail mais je suis aussi fou de java ! J'en ai fait une de trop…

En même temps, je lis beaucoup, je suis curieux de tout. Je crois beaucoup à la formation. Il faut sortir, s'informer, apprendre, être ouvert, savoir lever la tête du guidon et prendre du recul. Dans mon cas, la formation « Diriger » de la CCI m'a beaucoup apporté. Avant elle, j'ai pu suivre une formation CCI de 9 mois en administration et gestion des PME (comptabilité, fiscalité, gestion, social, commerce, marketing…). En février 1987, je démissionne et m'en vais suivre cette formation à Nantes. Je suis père depuis un an. Ma femme assure son travail et élève notre enfant. Je ne suis présent qu'un soir par semaine à la maison. Chaque soir, je rejoins la cabine téléphonique rue Belleville pour l'appeler.

Vous commencez à envisager de recréer une entreprise ?

Didier

Pendant la formation, il y avait trois Périodes d'Application en Entreprise (PAE). J'en fais deux chez un gars qui travaille en injection plastique. Je profite du dernier pour travailler sur un projet de création d'entreprise. J'ai

Le clin d'œil au mot « équipe » en français me va bien. C'est une accroche commerciale qui me correspond.

effectivement envie de me remettre à mon compte, mais pas dans le modelage. Je pense au thermoformage, entre autres parce que je cherche de la récurrence d'activité. Je fais mon étude de marché, monte un plan de financement. Je propose à mon ancien employeur de monter un partenariat. Cela me semble mieux que de rentrer en concurrence. Je ne veux pas la guerre. L'échange n'est malheureusement pas possible et, en avril 1988, je monte mon projet avec Gaston Perrin, le copain plombier qui faisait les circuits de refroidissement de mes moules au tout début.

Cette création marque-t-elle le début de TEAM Plastique ?

Didier

Oui ! Avec Pierre Poupard, un ami chez qui j'ai fait mes Périodes d'Application en Entreprise pendant ma formation, et des gens qui faisaient du composite, j'organise une séance de brainstorming. J'aime travailler en réseau ! Nous trouvons le nom « TEAM Plastique ». TEAM pour Thermoformage Élin d'Application Mécanique. Le clin d'œil au mot « équipe » en français me va bien. C'est une accroche commerciale qui me correspond.

Quels sont les premiers pas de TEAM Plastique ?

Didier

Contrairement à avant, ma création est cette fois-ci structurée. Je crée une société au capital de 360 000 francs. Gaston a 25 %, moi 50. Des proches – mes parents, beaux-parents, ma sœur… – détiennent les 25 % restants. Je cherche tout de suite un bâtiment. Dans ma tête, je ne veux pas être spécifiquement à Châteaubriant. Je cherche un bâtiment de 500 m² près d'une agglomération. Je me renseigne du côté d'Ancenis, Carquefou… Et puis, à Soudan, je trouve un bâtiment à louer. La chaudronnerie Acco, installée sur 3 500 m², n'utilise pas 500 m² qu'elle veut louer à un prix correct. C'est un bâtiment nu, gris et sale. Nous refaisons tout. C'était un plan inimaginable, à 300 mètres de chez moi !

Pour trouver les machines, j'écris un courrier à tous les thermoformeurs de France. Un me répond de Lyon mais sa machine est trop chère pour moi. Je trouve finalement via un négociant à Paris. Nous posons deux portes sur des tréteaux et nous démarrons.

Il faut rester humble. On doit toujours aux autres.

C'est important cette histoire de portes sur des tréteaux ?

Didier

Je le raconte car c'est effectivement révélateur ! J'ai toujours eu un souci d'économie. Nous avons compté le moindre franc, géré au plus serré, en achetant le moins possible. Quand les autres thermoformeurs faisaient en panoplie, je décidais de fonctionner différemment pour utiliser un minimum de matière et économiser au maximum. L'argent non dépensé, comme la matière non gaspillée, c'est de l'argent gagné.

Vous êtes modeleur à l'origine. Comment abordez-vous le marché du thermoformage ?

Didier

Je n'avais jamais thermoformé de ma vie ! Alors j'ai beaucoup lu, j'ai fait des stages chez des fournisseurs où j'ai appris à transformer la matière. Notre premier projet est un emballage pour caler des médailles. Il y a ensuite des socles pour des tables d'examens, des moules à fromage, comme le Fol Epi, ou encore des pare-chocs de voiture. Chaque produit a sa matière spécifique, qui résiste à la graisse, aux UV, à la chaleur… Le plastique, c'est un mot générique pour désigner une gamme de matériaux.

Qu'aimez-vous dans ce matériau ?

Didier

Le plastique offre un grand champ d'application. Et puis, il est recyclable à l'infini quand il est géré dans une filière de recyclage adaptée. Le problème, ce n'est pas la matière, mais comment on l'utilise et la réutilise. Aujourd'hui, 99 % de nos chutes sont réutilisées en redevenant des plaques de matières premières, dans une logique d'économie circulaire.

Comment développez-vous TEAM Plastique dans ses premières années ?

Didier

Ma première action commerciale consiste en une petite publicité. Mais le plus important est de faire des salons, entre autres le salon de la sous-traitance, First, à Nantes, avec PAE et Flahault Marine Polyester, dès avril 1988. Nous avons un stand avant même d'avoir un atelier ! Je récupère 2-3 clients, dont Jouan, qui nous fait faire des tambours de centrifugeuses. Il nous en confie 100 par mois pendant des années. Et puis, on recherche dans l'annuaire des chambres de commerce. On regarde les codes APE, les chiffres d'affaires et on téléphone pour prendre des rendez-vous de prospection. Un jour, avec PAE, nous présentons notre société à Monsieur Marchais de Socea, société qui fabrique du matériel de transport dans l'ancien arsenal de Rochefort. Le thermoformage y est intégré mais le monsieur a entendu parler d'un problème avec le thermoformeur sous-traitant et m'invite à rencontrer le responsable de la sous-traitance. Ce dernier me propose de thermoformer du polycarbonate.

J'accepte bien sûr ! En réalité, nous n'avions encore jamais fait cela. Pour y arriver, il faut de la confiance et parfois aussi un peu d'audace !

J'embauche rapidement Martine, dès avril 1988, en SIVP, Stage d'Insertion à la Vie Professionnelle. Elle fait la comptabilité, les démarches commerciales, et du thermoformage aussi. Tout, en fait ! Elle nous a rejoints en refusant un poste au Crédit Mutuel ; je crois que ses parents en ont été fous !

Quels souvenirs gardez-vous de ces débuts ?

Didier

Cela a été dur ! Je faisais les modèles et les gabarits tandis que Gaston apprenait le métier. La première année, nous faisons un exercice de 16 mois. Les 8 premiers mois, nous faisons 560 000 francs de chiffre d'affaires et une perte de 190 000 francs. Le choix est simple : déposer le bilan ou continuer… Les 8 mois suivants, nous doublons le chiffre d'affaires avec 1,5 million et 90 000 francs de perte « seulement ». La bascule est faite. Nous devons notre survie à une personne de la Préfecture de Nantes. Dans mon plan de financement, j'avais intégré une prime à la création d'emploi. Dans le cadre d'un concours que nous n'avions pas remporté, notre dossier était passé dans les mains d'une personne qui a pris soin, un jour, de me téléphoner pour m'alerter du fait que j'arrivais au terme du délai pour bénéficier de cette prime. Sans cette personne, nous n'aurions pas pu obtenir ces 360 000 francs d'avance remboursables qui ont sauvé TEAM Plastique. Nous n'avons plus jamais été à découvert depuis ce jour-là. Dans la vie, il y a des rencontres comme des chances. Il faut les provoquer, les saisir, mais surtout toujours rester humble. Comme je le disais tout à l'heure, on a besoin des autres. J'ai toujours cru en l'importance des réseaux, du travail en commun. La base, c'est de travailler ensemble. C'est ça qui fait avancer. On n'arrive à rien en restant dans son coin, à vouloir être le plus beau du quartier. C'est important selon moi, de miser sur la complémentarité et l'entraide. Cela a été le sens du cluster Apportech que nous avons créé avec cinq autres sociétés : Acco, ABRFi, Glémaud, Méca Atlantique et Fox Design, pour faire du développement commercial.

Je ne force jamais un client ; si une autre technique que le thermoformage me semble mieux, je le dis.

Quel est votre premier marché significatif ?

Didier

Fin 1988, nous chiffrons pour la société Socea l'ensemble des pièces thermoformées des avions à hélice ATR. À la suite du chiffrage, nous remportons ce marché en polycarbonate blanc qu'il fallait étuver à 125 degrés pendant 4 heures alors que nous n'avions pas d'étuve ! Nous nous sommes débrouillés en utilisant celle de la fonderie FMGC, grâce à Gérard Riflet. Elle était pleine de poussière et il fallait tout nettoyer ensuite.

Après ce chantier, nous avons vécu six années de croissance. Gaston était parti entre-temps ; il avait les études supérieures de ses enfants à financer et nos débuts difficiles ne lui permettaient pas d'assurer. Mes frères, Jean-Pierre et Gilbert, ont rejoint l'aventure. De gros chantiers sont venus booster notre activité. Il y a eu notre premier client, Promotal, pour du matériel médical, avec qui nous travaillons toujours. Il y a eu les enjoliveurs pour les voiturettes Microcar Jeanneau, Socea (qui deviendra Stelia), des boîtiers moussés pour des balises pour SERPE IESM, pour lesquelles nous avons mis des semaines à mettre au point notre système. Chantourner, toupiller, percer, ébavurer, conditionner… Comme souvent, nous avons appris en faisant. Je crois que rien ne nous a jamais semblé infaisable. On y arrive toujours, plus ou moins rapidement, plus ou moins facilement… Je me souviens des enjoliveurs, nous en faisions 18 à l'heure en moyenne. Martine, Béatrice, Nathalie, les filles étaient les meilleures ! Elles battaient des records quand les hommes suaient corps et âme ! Depuis les années 2000, il y a les chariots élévateurs Toyota. Toyota, dont nous sommes aujourd'hui fournisseurs certifiés. Il y a IRFTS, pour des dizaines de milliers de supports pour panneaux photovoltaïques. Ce genre de projets nous a fait passer des paliers technologiques et nous a permis d'évoluer, en obtenant des certifications par exemple, comme la norme ISO 14 001. Il y a eu aussi Bénéteau dans le nautisme, qui nous a demandé de remplacer des petites pièces en polyester par du thermoformage. Gruau aussi : notre premier marché de série pour l'automobile. Il existe une vraie fidélité de nos clients : Stelia depuis 30 ans, Pilote depuis 29 ans. 25 ans pour IRM et Bellier, 20 ans pour Bénéteau… Je crois que cela tient à notre respect de nos engagements, notre capacité à relever des défis et à être dans la relation, au-delà du business.

Quelles sont les décisions clés au début de TEAM Plastique ?

Didier

J'en vois deux qui comptent. La première est l'investissement dans une GPAO, Gestion de la Production Assistée par Ordinateur, au bout d'un an. Cela nous a coûté 200 000 francs à l'époque, soit à peu près 30 000 euros. C'était un investissement rare pour une petite boîte comme la nôtre. Mais quel investissement ! Ce logiciel de devis sur mesure nous a vraiment permis de nous développer. Martine a pris ça en main en y rentrant toutes les gammes et nomenclatures. Cet outil nous a permis de suivre tous nos temps de fabrication, grâce à un code-barres. L'enjeu est toujours le même : trouver le bon équilibre en gagnant sa vie et en étant juste pour le client. Pour cela, il ne faut jamais brader son taux de marge. Il faut trouver des solutions techniques pour baisser son prix. Cela demande de se creuser la tête. Nous vendons de la technique, pas du prix. Je ne force jamais un client ; si une autre technique que le thermoformage me semble mieux, je le dis. Conseiller, ça n'est pas vendre à tout prix sa technologie. Être inventif permet d'avancer. Avec cette GPAO, renouvelée en 2008, nous avons optimisé notre gestion. La seconde décision importante concerne le plan d'intéressement. Dès la deuxième année où nous avons fait des bénéfices, nous avons mis en place un plan d'intéressement, puis des primes dans la foulée, ainsi que la participation. C'était novateur à l'époque. Gagner de l'argent sert à partager.

C'est très généreux de votre part !

Didier

Il serait présomptueux de dire que c'est généreux ! J'ai toujours été persuadé qu'il faut donner pour recevoir. Il ne faut pas attendre. J'ai grandi en étant habitué à aider, servir et partager. On gère sa vie avec rigueur et on partage en donnant ce que l'on peut, pas plus. J'aime faire plaisir, j'ai besoin de ça. Lorsque les gens sont heureux, ils sont mieux au travail, et ils donnent naturellement. Ici, 90 % des gens jouent le jeu. Ça n'est pas philanthropique en soi. C'est donnant-donnant, gagnant-gagnant.

Vous avez parlé de bonheur au travail avant même que le thème soit à la mode ?

Didier

Je pense que les Hommes ont besoin d'argent mais aussi de reconnaissance pour être heureux au travail. La priorité, c'est l'unité du groupe, les valeurs de respect, de travail et de partage. Ici, c'est toujours le groupe qui prend les décisions. J'ai mes idées mais j'écoute. Je tranche au final, mais je demande avant. La réflexion est collective. Sur ces sujets, nous avons été accompagnés par un coach, Jacques Santini, qui est venu pour travailler sur la cohésion du groupe et l'amélioration de nos modes de fonctionnement. Grâce à lui, depuis 2002, nous avons mis en place un système de séminaires. En 2015, nous réunissons toute l'entreprise pendant 2 jours pour travailler sur la vision. Par tables de 10-12, les groupes partagent et cherchent collectivement des solutions. À côté de cela, il y a d'autres formats inspirés du système Dantotsu, très proche du *lean management* et de l'école Pop, qui visent là aussi à mobiliser l'intelligence collective pour améliorer notre fonctionnement, baisser la pénibilité et les coûts.

Je crois en l'intelligence individuelle et collective.

Vous croyez à la démocratie participative en entreprise ?

Didier

Je crois en l'intelligence individuelle et collective. Tout le monde doit être autonome dans son travail. Aujourd'hui, nous avons des animateurs d'îlots parce qu'avec l'effectif il nous faut adapter notre fonctionnement. Nous sommes fatalement un peu plus pyramidaux qu'avant, mais les animateurs sont là pour animer, pas pour donner des ordres sans discussion. Nous sommes très exigeants sur les valeurs humaines et l'état d'esprit positif. Nous avons toujours préféré recruter quelqu'un qui partage nos valeurs, même s'il ne maîtrise pas la technique. Le savoir-faire, cela s'acquiert. À chaque fois que nous avons privilégié la valeur technique plutôt que la valeur humaine, cela s'est mal passé. Nous avons la même exigence relationnelle avec nos clients. Nous les considérons comme nos amis. Nous aimons créer de la convivialité avec eux, même sans que cela soit nécessairement très festif. Nous nous mettons en quatre pour honorer nos engagements et satisfaire leurs demandes, mais nous aimons que cela se fasse en ayant plaisir à se parler. Si ça n'est pas le cas, cela me coûte. Cela m'empêche même de dormir ! Je déteste lorsque la relation passe en mode comptable et que la dimension relationnelle et humaine se perd.

Quand l'entreprise a-t-elle migré de Soudan à Châteaubriant ?

Didier

Nous avons vite vu que nous étions serrés dans les locaux. Nous avons squatté un temps le local du voisin, Acco, mais cela ne pouvait évidemment pas durer. Il fallait faire construire. J'avais aussi la volonté de ne pas avoir de loyer à perte. Je n'ai pas trouvé d'emplacement à Soudan mais un terrain à Châteaubriant. En 1993, les travaux débutent et nous emménageons en avril 1994 dans un bâtiment de 1 660 m², bureaux compris, sur un terrain de 8 000 m². En 1996, nous agrandissons de 450 m². De 400 en 1998 pour stocker les moules. Puis de 1 500 m² en 2000, de 2 640 en 2007. En 2011, nous rachetons le bâtiment d'en face. Nous agrandissons une nouvelle fois en 2016, de 2 100 m². En 2018, nous créons un bâtiment de 1 500 m², TEAM 3, pour le stockage. Nous en sommes aujourd'hui, en 2019, à environ 12 000 m² au total. Le projet d'une nouvelle usine de 4 500 m² est lancé, afin de séparer les machines et réduire les risques, en cas d'incendie par exemple.

Aviez-vous imaginé une telle évolution ?

Didier

Jamais je n'aurais imaginé ça ! Après les 1 660 m² en 1994, je pensais que nous serions tranquilles pendant un moment ! Ces agrandissements vont aussi souvent de pair avec des investissements en machines. En 1994, nous avons acheté notre première thermoformeuse neuve, la VILLA. Nous en avons 12 de la sorte aujourd'hui. En 1995, il s'est agi de notre premier centre d'usinage 5 axes. Pareil, il y en a 12 aujourd'hui. À chaque fois, ces évolutions ont été des révolutions, des grands sauts techniques. Nos plans à 3 ans se sont toujours réalisés en 2 ans. Entre 2016 et 2019, nous sommes passés de 11 à 23 millions de chiffre d'affaires. C'était impossible d'imaginer que cela irait aussi fort. L'évolution des effectifs est elle aussi impressionnante. À l'heure où je parle, fin 2019, nous sommes 150. En 1994, nous étions 11.

Cette évolution a dû nécessiter de s'organiser différemment, au-delà de la question des mètres carrés ?

Didier

Bien sûr. À 50, je pouvais tout maîtriser, connaître tout le monde, avoir du temps pour les uns et les autres. Au-delà, il a fallu déléguer. Je me suis entouré de compétences. En 1995, je me suis formellement associée à Jean-Claude Jouin qui faisait de l'usinage et de la chaudronnerie plastique, et à Yves Gauthier de L'Océane des Plastics, qui fait du rotomoulage. Nous avons fait de nombreux salons ensemble, sur un même espace géré par l'ADIC. Nous avons essayé d'avoir des commerciaux mais ce n'était pas le bon mode de fonctionnement pour nous. Nous avons préféré créer des postes de chargés d'affaires et participer à des salons, à plusieurs. J'ai toujours eu cette volonté de fédérer. J'ai également été Président de la Jeune Chambre Économique. J'aime ne pas être seul, j'aime la fête, j'aime la rencontre. En 1998, j'ai embauché un ingénieur. Ça aussi, ça a été une révolution. J'ai ensuite pensé que pour rester au milieu de nos clients, nous devions nous installer en Vendée. Aller là-bas plutôt que grossir ici. Et puis non, ce n'était pas la bonne stratégie. En 2001, Joël Chalmel est arrivé d'abord en tant que Directeur de production puis Directeur Général. Cela a été une étape importante. Joël a amené de la rigueur, de l'organisation. Moi, je suis un artisan. Je n'ai jamais travaillé dans de grosses boutiques. Je n'avais pas ses méthodes.

Comment vit-on une telle croissance lorsqu'on tient tant à la relation ?

Didier

C'est vrai que mon truc est d'être au milieu des gens et qu'il y a, par ricochet, dans l'ADN de TEAM Plastique quelque chose qui tourne autour de la convivialité et des temps festifs partagés. Aujourd'hui, je ne suis plus le point central.

D'autres prennent le relais. Et ce que nous faisions à 50 il y a 20 ans est obligatoirement plus compliqué désormais. On ne partage pas aussi facilement un verre à 150 ! C'est normal. On ne peut pas grand-chose à cela. Mais j'aimerais que le plaisir d'être ici reste pour tous les collaborateurs. Deux fois par an, nous organisons une soirée festive pour permettre à tout le monde de mieux se connaître, notamment aux nouveaux venus.

Le travail et la fête semblent intimement liés à l'histoire de l'entreprise…

Didier

Oui, il y a toujours eu les deux : le travail et la fête. La convivialité est un de nos moteurs. Elle passe par le bonjour du matin, par une équipe de foot, par les apéros du vendredi midi, et puis par la célébration de nos anniversaires.

De quelle façon célébrez-vous vos anniversaires ?

Didier

Pour les 10 ans de l'entreprise, nous sommes tous allés aux sports d'hiver à Chamonix. Nous étions 52 au total, conjoints compris ; il y avait quasiment tout le monde. Nous avons skié, fait des raquettes, fait la fête – karaoké, discothèque. Nous avons même rencontré un célèbre humoriste français ! Certains sont allés voir le Trophée Andros, d'autres sont allés au Casino. L'équipe m'a offert la maquette de bateau qui est toujours dans mon bureau. Pour les 15 ans, nous sommes allés cinq jours au Sénégal, à 82, toujours avec les conjoints. C'était très fort. C'était un grand dépaysement et une grande première pour beaucoup d'entre nous qui n'avaient jamais mis un pied sur le continent africain. Nous sommes partis à deux cars, dans un hôtel club. Visite de Dakar, marchés, fête chaque soir. Nous n'avons pas beaucoup dormi. Nous circulions à 30 dans de petits fourgons de l'armée. Les gens ont été marqués je crois. Cela nous a valu de très belles émotions. Pour nos 20 ans, nous avons passé une semaine au Maroc. Nous étions 102, dans un hôtel club tout neuf où nous étions les seuls. C'était génial ! Visites, soirées dansantes, dromadaires… Encore une fois, c'était un magnifique moment.

Ces célébrations ne sont pas communes. Cela fait partie de l'esprit TEAM Plastique ?

Didier

L'idée est simple : il s'agit de créer un moment ensemble. Je pense que c'est important pour l'équipe. Oui, cela représente un budget important par personne, mais si on parle de chiffres, tout fait toujours peur ! Lors de ces voyages, nous partageons du temps, nous nous créons des souvenirs. Je ne suis pas le GO. Je suis comme tout le monde, même si c'est moi que l'on vient voir s'il y a un problème. Même si c'est moi qui me retrouve en slip au milieu de l'arène lorsqu'il y a un combat de lutteurs ! Hormis cela, je me sens comme tout le monde, ni plus ni moins. Je ne suis pas la star. L'ambiance est toujours bon enfant. Simple comme j'aime. Vient qui veut, rien n'est jamais imposé.

Qu'avez-vous organisé pour vos 25 ans ?

Didier

Pour les 25 ans, nous avons vécu l'aventure du Vendée Globe, ce tour du monde en solitaire sur un bateau de 60 pieds. J'aime la voile et tout particulièrement cette course mythique. C'est une épreuve très forte. J'avais toujours rêvé qu'un jour il y ait un autocollant TEAM Plastique sur un bateau. En 2008, on m'avait déjà sollicité, mais le prix était trop élevé pour un sticker ! En 2010, j'ai rencontré le skipper Alessandro Di Benedetto. Nous avions racheté la société Atlanplast aux Sables-d'Olonne, avec quatre cadres de TEAM Plastique. Le jour de la finalisation du rachat, nous sommes allés déjeuner sur le port, en terrasse. À l'intérieur, il y avait une grande tablée. J'avais suivi le parcours d'Alessandro sur son petit 6,50 mètres ; la taille de mon bateau de pêche ! Il m'avait bluffé ! J'étais ébahi, subjugué par l'exploit. Ce midi-là, un gars que je connaissais chez Bénéteau m'a proposé de me présenter Alessandro. Je ne voulais surtout par l'embêter. J'ai fait servir deux bouteilles de champagne et je suis parti. Quelque temps après, Alessandro m'a rappelé pour me remercier et pour que l'on se rencontre. Il cherchait un sponsor. Je lui ai proposé mon aide pour en trouver, sans vraiment de succès. Et puis un jour, il m'appelle en me disant qu'il a trouvé un vieux bateau, costaud, qui a déjà fait trois Vendée Globe. L'idée a alors été que je l'achète et qu'Alessandro me rembourse une fois les sponsors trouvés. C'était comme une avance.

Mais vous ne trouvez pas de sponsors ?

Didier

Personne ne voulait mettre de l'argent là-dedans ! J'ai négocié et j'ai rappelé les copains, L'Océane des Plastics, JSP et Germay Plast'IC qui ont fini par me suivre ! Après, nous avons noué beaucoup de partenariats : pour les câbles, pour la communication, pour les relations presse. Tout s'est un peu fait à l'arrache. Des locaux nous ont été prêtés aux Sables, des associations nous ont aidés. Pour le départ, nous avions loué le Palais des Congrès des Sables qui était miraculeusement disponible – sans doute trop petit pour les autres concurrents ! Les élèves du lycée professionnel de Châteaubriant se sont chargés de gérer le repas, alors même que la date tombait pendant leurs vacances scolaires. Les familles ont aidé aussi. Des salariés sont venus poncer la coque le dimanche. Ils étaient noirs de poussière ! Cela a mobilisé beaucoup de monde et a créé des moments très forts, vraiment. Moi, j'ai dormi 104 jours avec le téléphone Iridium à côté de la tête !

Toute l'entreprise s'est mobilisée ?

Didier

Nous avions le plus petit budget, nous étions les seuls avec un bateau à quille fixe. Nous n'avions pas les plus

grandes chances sur la ligne de départ mais nous étions tous mobilisés, oui ! Une fierté d'être de TEAM Plastique s'est installée. Nous avions l'image de l'entreprise qui se bouge. Nous avons amené près de 200 clients sur le bateau. Cela a généré une belle symbiose et une super ambiance.

Quelles retombées cet événement a-t-il eues ?

Didier

Cela a eu de l'effet auprès des médias. TEAM Plastique qui fait le Vendée Globe ! On parle souvent négativement du pays de Châteaubriant, c'était bien de fédérer autour d'autres choses que des fermetures d'entreprises. Cela a compté pour notre notoriété et a impacté notre business et nos recrutements. Le symbole que TEAM Plastique est une boîte qui sait relever de gros défis. Certains ont pu trouver cela présomptueux, voire mégalo. Nous, nous nous sommes fait plaisir et nous avons été utiles. Nous avons toujours été très professionnels dans ce que nous avons fait. La course s'est bien passée. Pas de casse à part une côte d'Alessandro. À l'arrivée, nous avons fait une belle fête. On nous avait prêté une salle que nous avions entièrement nettoyée le week-end d'avant. Nous étions 800 le soir ! 99 % de l'entreprise était présente. Ce sont des moments inédits, inoubliables !

Vous avez remis ça deux fois ensuite ?

Didier

Après le Vendée Globe, nous avons fait la Jacques-Vabre en double et la Route du Rhum. Nous sommes le seul IMOCA à avoir terminé les trois courses. Derniers, mais terminées quand même ! Pour la Jacques-Vabre, nous sommes arrivés 9 secondes après l'avant-dernier, Initiative Cœur. Pour la Route du Rhum, nous nous sommes associés au Téléthon. C'est un partenariat qui a bien mobilisé en interne. Nous avons récolté plus de 100 000 euros de dons. Nous étions contents de nous. Alessandro a aussi donné des conférences, dans le cadre du Vendée Globe, chez certains clients.

Vous avez célébré vos 30 ans en 2018. Qu'avez-vous organisé pour l'événement ?

Didier

Nous sommes tous allés à Carnac, dans le golfe du Morbihan. Nous étions plus de 150. Balades et visite des îles en Zodiac, char à voile, Segway, soirée chez un ostréiculteur, discothèque…

L'histoire de TEAM Plastique ne se résume pas à ses fêtes. L'entreprise a-t-elle connu des moments difficiles ?

Didier

Oui. En 2008 et 2009, nous avons subi la crise de plein fouet. En 2008, nous étions en pleine croissance avec un chiffre d'affaires de 8,1 millions – nous clôturons notre exercice à la fin du mois d'août. Dès juillet, Pilote a passé moins de commandes. En septembre, tous les indicateurs étaient au rouge. Notre chiffre d'affaires a chuté de 30 %. De 50 % en mai 2009. À l'époque, nous faisions 50 % de notre chiffre d'affaires avec l'industrie du loisir – IRM, Pilote, Bénéteau.

Comment TEAM Plastique s'est-elle relevée ?

Didier

Nous avons fait un plan social et licencié 9 personnes. Même si nous n'étions pas obligés, nous avons monté une cellule de reclassement pour accompagner nos compagnons qui partaient. C'était stressant évidemment mais j'étais confiant. Nous vivons dans un monde économique ; quand tout s'écroule, nous subissons. Et il y a de l'inertie, tout ne peut pas revenir à la norme rapidement. Cependant, nos fondamentaux étaient là, la structure était saine, nous pouvions passer le cap. En mai, la baisse s'est arrêtée. Nous avons achevé 2009 avec un CA de moins 30 %. Chaque année, ensuite, nous sommes un peu remontés, nous battant comme des chiffonniers sur de nouveaux marchés. Nous nous sommes forcés à nous diversifier, à trouver de nouvelles solutions. J'ai remis le bleu de chauffe et repris mon bâton de pèlerin. Il faut savoir prendre la mesure de l'enjeu, réagir et se mettre en ordre de marche. C'était vraiment une question de survie.

Est-ce parce que TEAM Plastique a connu ce genre de moments que vous avez choisi d'aider à votre tour des entreprises ?

Didier

J'ai aidé d'autres sociétés, pas dans une volonté de croissance externe mais plutôt par solidarité, oui. La première fois, cela a été l'entreprise de Jean-Claude Jouin, en 2003. Il souhaitait que je reprenne après sa retraite. J'avais la volonté de faire là-bas la même chose qu'ici : primes d'intéressement, fêtes… L'été, nous fusionnions même notre fête autour des grillades. J'ai cédé en 2007 à Xavier Gaudefroy, que j'accompagne toujours. CPN en 2004, un chaudronnier nantais que j'ai aidé au démarrage en entrant au capital. En 2006, j'ai aidé Germay Plast'IC qui était au bord du gouffre. J'ai repris les parts de l'associé de Jean-Luc Germay, qui a magnifiquement redressé l'entreprise. Elle est passée de 9 à 40 personnes. Nous avons cédé les parts en 2015. Il y a aussi eu Dixence, une entreprise de moulistes, en 2008, que j'ai accompagnée pendant 10 ans. Atlanplast que nous avons repris en 2010, qui fait surtout des cabines de douches pour mobile home et chalets. En 2017, j'ai aidé Privilège Marine qui fabrique des catamarans, pour sauver 80 emplois. Comme avec Apportech qui fait des structures flottantes. J'ai aussi investi pour aider des copains, des membres de ma famille. J'ai participé à la création du 3D, un dancing club à Châteaubriant. J'aide les projets de personnes avant tout.

C'est aussi dans l'esprit de TEAM Plastique de prendre des risques ?

Didier

Ce n'est pas TEAM Plastique qui aide mais ma holding. Et je ne prends des risques que si j'ai des sous devant moi. J'ai toujours géré au plus serré, même à titre personnel. Même 60 euros, c'est bon à mettre de côté. Je n'aime pas l'ostentation et je n'ai surtout jamais mis l'entreprise en péril. J'aime l'industrie et les gens qui y travaillent. J'aime les avances remboursables plus que les subventions qui nous font dépendre de l'argent public. Mon moteur, c'est de créer des emplois. C'est aussi ce qui m'a motivé lorsque nous sommes allés chercher des prospects en Allemagne, en 2013, en participant par exemple au salon de Hambourg dédié aux intérieurs d'avions. En 2016, nous avons monté un projet au Canada autour de composites allégés et ignifuges. Mon fils Rémi y a fait un VIE (Volontariat International en Entreprise). Nous avons abandonné au bout d'un an. Aujourd'hui, l'export est devenu un objectif avec une stratégie associée. Nous avons recruté un nouveau responsable commercial axé sur le sujet. Tout est à écrire pour nous en la matière.

On parle souvent négativement du pays de Châteaubriant, c'était bien de fédérer autour d'autres choses que des fermetures d'entreprises.

Le mot « solidarité » est important chez vous ?

Didier

Il a toujours fait notre force. Je repense aux fauteuils Symphonie. Nous en avons bavé pour les sortir. Avant l'été, je ne me voyais pas dire aux gens de sacrifier leurs vacances. J'ai préféré que nous soyons en marche forcée à la rentrée plutôt. Tout le monde a fait 43 heures par semaine. Nous avons travaillé la nuit, les samedis, pendant presque 6 mois. C'est notre force. Aujourd'hui, le client a confiance en nous. Il sait que nous tenons nos engagements. C'est la force de notre groupe.

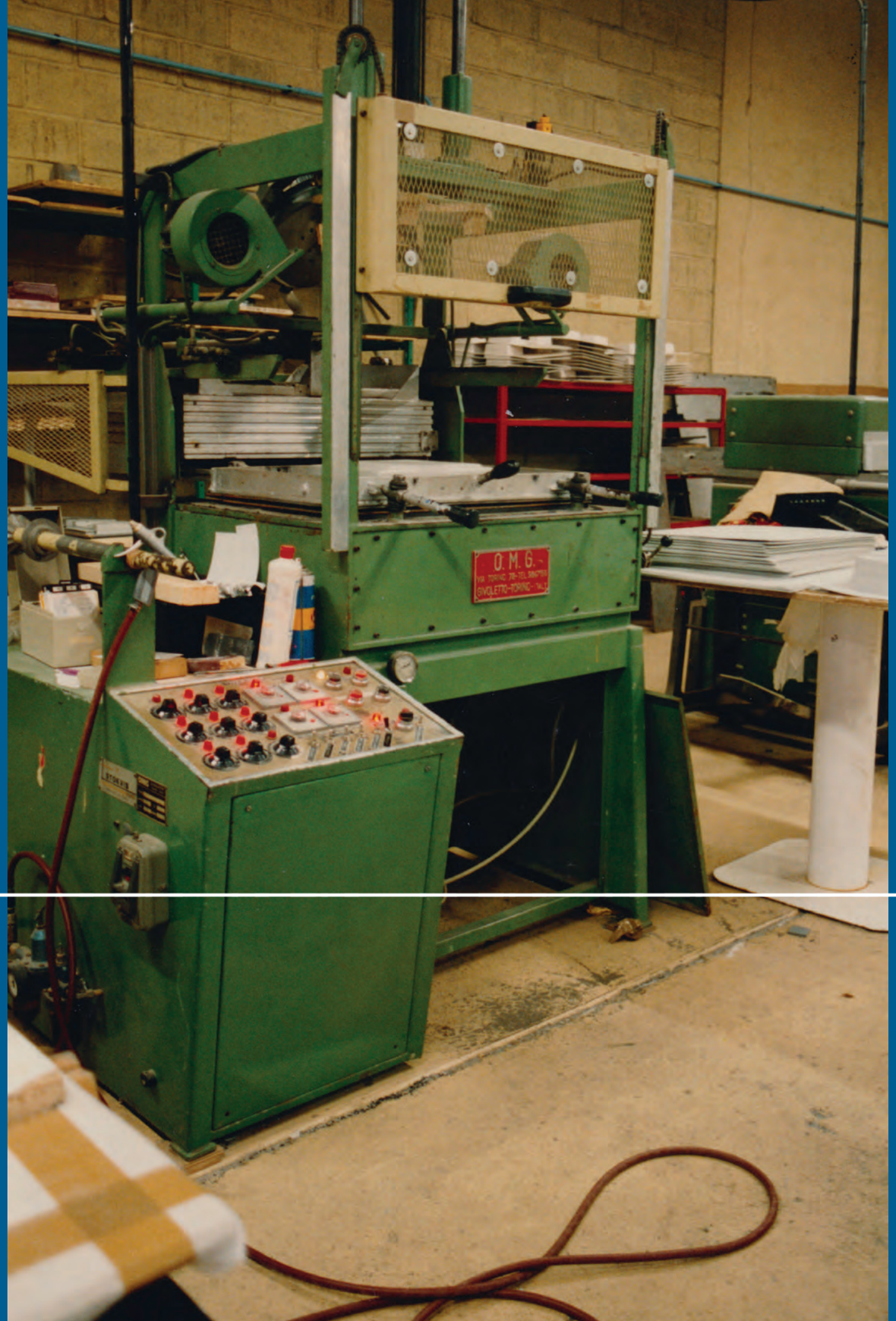
Vous n'étiez pas très à l'aise à l'idée de raconter l'histoire de TEAM Plastique parce que vous craigniez que cela vous mette trop en avant. Pourquoi ?

Didier

Parce que dans cette histoire, je suis une goutte d'eau. Je suis fier de TEAM Plastique et des gens qui y sont. Je suis fier de ce que nous en avons tous fait. Je suis content de ce qui a été réalisé. J'ai été le chef d'orchestre mais l'entreprise n'a réussi que parce que j'avais de bons solistes, de bons musiciens autour de moi. Sinon, cela n'aurait pas fonctionné. Je suis fier, épaté même des capacités, de l'implication et de la motivation des uns et des autres. Nous ne serions pas 150 s'il n'y avait eu que Didier Élin. Une entreprise, ce n'est pas qu'une personne.

Suite page 124

TEAM
PLASTIQUE



1988
1998

Didier venait toujours à l'atelier avec sa chienne. Une année, on a mis des granulés pour tuer les souris qui grignotaient les dossiers dans les archives. Chipoline en a mangé. L'angoisse !

"
Les enjoliveurs, c'était presque un test à l'embauche ! On faisait la course et les filles avaient toujours les meilleurs scores !

"
Dans les moules du Fol Epi, il y avait pas moins de 80 trous !

"

Dans les années 1990, un de nos clients faisait des moules à pâtés. Il avait besoin d'une petite ailette pour tirer la tranche. On en a fait une quantité astronomique ! Il fallait tout poncer et finir à la main. Un vendredi, on n'avait pas eu le temps de tout terminer. On est tous revenus de nous-mêmes le samedi. On a beaucoup ri, assis sur des tréteaux à gratter nos pièces. On produisait dans la bonne humeur.

Au début, on a sorti une toute petite pub faite avec les moyens du bord. Mais surtout, nous avons participé à des salons. Le premier, dès avril 1988, était à Nantes. C'était la grande aventure !

Jean-Claude Jouin

1989 • Mise en place du plan d'intéressement.

Création de la GPAO.

1993 • Acquisition du terrain de Châteaubriant et travaux.

1994 • Première thermoformeuse neuve, la VILLA.

1995 • Premier centre d'usinage.

Association avec Jean-Claude Jouin (usinage et chaudronnerie plastique) et Yves Gauthier (L'Océane des Plastics).

Gaston Perrin

Atelier de jouets en bois et modelage (1979-1985)

"
Quand on a emménagé, tout était encore dans des cartons. On a démonté une porte qu'on a posée sur deux tréteaux. On a pris une chaise de la salle à manger de Didier et voilà, nous avions un bureau.

"
À nos débuts, on avait des Amstrad, des ordinateurs révolutionnaires pour l'époque ! Mais dans l'atelier, il n'y avait encore aucun robot. On faisait tout à la main, jusqu'à l'arrivée du premier robot en 1995.
On n'avait pas non plus de chariot élévateur. On prenait celui du voisin si besoin. Sinon, on faisait à l'échelle, en poussant les cartons avec la tête !

Première machine de thermoformage neuve • Benoît et Gaston

Bâtiment en construction

1988 : première implantation
À Soudan chez Acco

Inauguration en 1994

Stand au salon d'Orléans

1998

2008

On avait offert à Didier une maquette de voilier à assembler. On l'avait emportée en pièces détachées dans l'avion. À Chamonix, on a croisé Henri Leconte et Jean-Marie Bigard en discothèque. Huit jours après notre venue, une avalanche a enseveli l'hôtel... !

Salon First à Nantes • Stand commun avec les établissements Jouin et l'Océane des Plastics

1998 • Embauche d'un premier ingénieur.
Voyage au Futuroscope.

2001 • Arrivée de Joël en tant que Directeur de production puis Directeur Général.

"

Au Sénégal, on est partis à 82. On n'a pas beaucoup dormi ! Les souvenirs : un troupeau de zébus effrayés par notre 4x4, un repas de village dans la brousse, 2 euros pour marier Didier, des sorciers, des lutteurs, des nuées de gamins...

Séminaire à Riaillé

© Vincent Curutchet / DPPI / TEAM Plastique

2008
2018

Pour les 20 ans, on est partis en avion à Marrakech au Maroc, une semaine entière, à 102 ! Dromadaire, calèche, balade dans l'Atlas... Sublime.

Nous avons organisé une soirée surprise pour Didier. Ses copains lui avaient fait croire qu'ils allaient à un spectacle. Quand Didier a vu de la lumière en passant devant l'entreprise, ils se sont arrêtés pour voir. Toutes les voitures étaient cachées derrière le bâtiment. Quand il est rentré par la petite porte de l'atelier, on a tous crié *Surpriiiiise !* Didier a reculé. Il ne s'y attendait pas. C'était magique. Et on a fini tard…

Troisième étape de la célébration des 20 ans : une soirée avec et pour les clients. On a même monté une pièce de théâtre. Il y avait des tables rondes partout dans l'atelier. On a accueilli 400 personnes ! Clients et salariés étaient tous ensemble.

Olympiades des Entreprises 2013

Repas de Noël

Grillades d'été

Course de la voie verte 2019

Sept. 2008 – mai 2009 • Crise.

2010 • Reprise d'Atlanplast.

2013 • Début de la prospection en Allemagne.

2016 • Projet de composites allégés et ignifuges au Canada, stoppé en 2017.

2017 • Départ de Joël. Arrivée de Régis Sauvion et lancement du processus de transmission.

Pièces pour l'aéronautique

"L'aventure du Vendée Globe a marqué un tournant. Ce bateau a été comme un symbole. L'aventure a duré plusieurs mois au cours desquels toute l'entreprise s'est énormément investie, sans compter ses heures, pour mener à bien ce grand projet tout en continuant d'assurer le travail pour les clients. Certains salariés allaient même travailler bénévolement aux Sables-d'Olonne le week-end, pour gratter la coque du bateau ou sa voile.

© Vincent Curutchet / DPPI / TEAM Plastique

Le Vendée Globe, c'était un pari fou ! Celui d'une PME, sans groupe de communication, qui retape un bateau, le plus vieux, le plus lourd, le plus lent de la course, avec le plus petit budget. On a tout fait de nos mains.

De novembre à février, pendant 104 jours, on a suivi la course d'Alessandro, chaque jour, sur une grande carte du monde. C'était notre seul sujet de discussion.

Le jour du départ, le 3 novembre 2012, on était la risée. Les gens des autres équipes se moquaient de nous. On a entendu : *TEAM Plastique, ils vont sortir du port et rentrer*. On a fait profil bas parce qu'on n'était pas sûrs de nous. Mais on est allés au bout de la course. Le premier est arrivé le 15 janvier. Nous, le 22 février. Mais on est arrivés !

Didier, ses frères, son beau-frère et Alessandro, le matin du départ

Départ : sortie du bateau dans le chenal

On a tous mis la main à la pâte. On sait qu'on ne vit ça qu'une seule fois dans sa vie.

Le départ et l'arrivée ont été des moments extraordinaires. Ce sont des souvenirs pour toujours. Pour l'arrivée, on avait loué un bateau de croisière pour tous les salariés et des clients afin d'aller retrouver le skipper, Alessandro Di Benedetto, en pleine mer. Didier était sur un Zodiac. On n'avait pas dormi depuis 3 jours. On était au bout du bout. C'est un souvenir impérissable. Il faisait froid, il y avait du vent. Il y a eu quelques malades, qui s'accrochaient à tout ce qu'ils trouvaient. On a accueilli le bateau au large et on l'a suivi dans le chenal. Tout le monde criait. Il y avait des collègues partout. C'était la folie.

"

Pour le départ, on a accueilli plus de 700 personnes le soir, avec l'école d'hôtellerie de Châteaubriant qui assurait la restauration et le service. Pour l'arrivée, on nous avait prêté une salle dans un vieux bâtiment voué à la destruction. On a tout remis en état. Le gars qui nous a prêté la salle l'a fait parce qu'il adorait notre projet. On a marqué les esprits.

"

Pour la Route du Rhum, on a couru aux couleurs du Téléthon pour collecter des fonds. On a récolté plus de 100 000 euros de dons. Ce côté énergique, humain et généreux ressemble bien à TEAM Plastique.

"

Week-end prolongé à Carnac. Trois cars pour amener tout le monde en thalasso. Char à voile, Segway, chasse au trésor, balade en bateau dans le golfe.

Maxime
Maintenance

Wenndy et Didier
Manuel

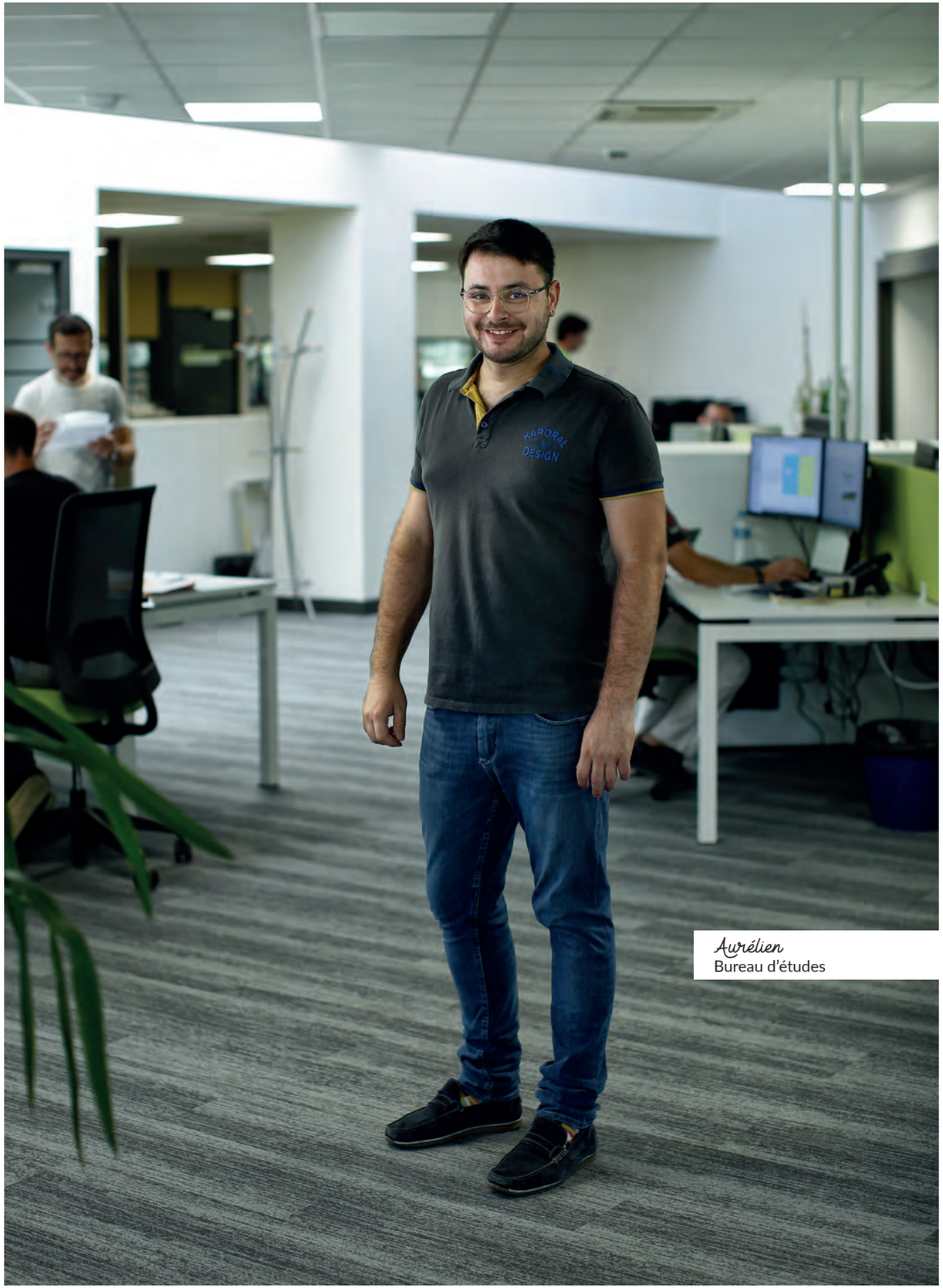
Guénolé
Thermoformage

"

Satisfaire le client, c'est clé pour nous. Nous le considérons très important. Il est plus qu'un client, il est un partenaire avec lequel nous collaborons.

Anita
Manuel

Parmi les critères de recrutement, on pourrait citer la convivialité ! La poignée de main le matin, les bonbons aux anniversaires, l'apéro le vendredi midi, les grillades l'été et le repas à Noël. Nous avons des traditions. Et nous considérons qu'une entreprise est un lieu où l'on travaille mais aussi où l'on a plaisir à être ensemble et à échanger.



Aurélien
Bureau d'études

Être solidaire, c'est un réflexe. On échange, on dit ce qui ne va pas quand ça ne va pas, on cherche des solutions ensemble. La notion d'équipe, on la porte dans notre nom.

Nicolas
Usinage

Savoir relever des challenges fonde la réussite de TEAM. On ne lâche pas le morceau, jusqu'à trouver la solution. On ne refait pas deux fois les mêmes erreurs. On réussit à faire ce qui ne semblait pas faisable. On fait tout pour que cela parte à temps. C'est ça notre valeur ajoutée.

Daniel
Bureau d'études

Sabrina, Sylvain, Alexandre et Élodie
Usinage

Joseph
Thermoformage

Alexandre
Méthodes

Ici, on fait de la belle pièce et on n'aime pas la non-conformité ! On veut que ce qui part chez le client soit parfait.

Céline
Qualité

Chez TEAM, nous donnons toutes les clés, sans retenue, comme des chances accordées. Cela suscite l'envie d'être à la hauteur de la confiance octroyée, de l'honorer par son engagement et son travail.

Raphaël
Manuel

"

Les valeurs sont vraies.
On fait ce qu'on dit.

Martine
Gestion RH

Didier et Philippe
Modelage

Ida et Florence
Manuel

Tanguy
Manuel

Aurélien, Rémi et Philippe
Bureau d'études, commerce et manuel

Il y a l'exceptionnel des voyages pour les anniversaires. Mais il y a aussi, et surtout, le plaisir quotidien à venir au travail.

Catherine
Magasin

Nous ne sommes pas des tueurs, pas des adeptes du *à tout prix*. Nous sommes différents.

Bruno
Commerce

Chacun écoute et accepte l'avis de l'autre, même quand ça pique. C'est une force.

Julie
Usinage

"

Ce qu'il faut apprendre ? Un métier sans doute mais surtout des valeurs. Nous ne sommes pas souples sur ce point et tant mieux. L'humain, c'est ce qui compte avant tout.

Patrice
Manuel

Cyrille
Thermoformage

LE RÉCIT

2/2

aujourd'hui

la transmission de TEAM Plastique a débuté. Comment l'avez-vous pensée ?

Didier Élin

J'ai commencé à y penser avant le départ de Joël en 2017. Nous avions eu une expérience douloureuse avec un potentiel repreneur avec lequel nous avions prévu un an de tuilage, c'était trop. Là, j'ai voulu procéder différemment. Je ne voulais pas céder à un groupe. Dès lors, comment faire ? Passer par un cabinet de recrutement ? Je cherchais un Directeur Général mais aussi un repreneur.

Vous ne souhaitiez pas transmettre à l'un de vos fils ?

Didier

Cela aurait pu être une piste mais rien ne s'est concrétisé dans ce sens. Antoine a géré la communication de TEAM Plastique pendant trois ans. Rémi a travaillé pour TEAM Plastique au Canada et est aujourd'hui chargé d'affaires.

En 2017, Régis Sauvion prend la Direction Générale de TEAM Plastique. Comment s'est passée votre rencontre ?

Didier

Régis avait quitté Bénéteau et s'était installé en tant que consultant. Il avait suivi une formation de repreneur et souhaitait reprendre une entreprise entre 10 et 50 personnes. Il était aidé pour cela par un cabinet pour cibler ses propositions de rachat. Il a envoyé un courrier dans ce sens, chez Atlanplast. J'ai lu sa lettre de cadrage, vu son CV. Je savais qu'avec son appartenance au réseau de formation GERME il avait une certaine fibre sociale et humaniste. J'ai appelé le consultant. TEAM Plastique était plus gros que ce que Régis envisageait initialement, mais il lui a quand même proposé de me joindre. Nous nous sommes rencontrés.

Régis Sauvion

Cela faisait des années que l'idée de reprendre une entreprise me trottait dans la tête. J'ai eu la chance de vivre de belles aventures professionnelles et d'avoir toujours des opportunités d'évolution et des défis à relever. Cela repoussait sans cesse mon projet, jusqu'au jour où j'ai découvert TEAM Plastique. Le nom de l'entreprise me disait quelque chose, car je suis le Vendée Globe, mais je n'avais pas d'idée plus précise. En rencontrant Didier et en visitant l'entreprise pour la première fois, j'ai eu un énorme coup de cœur.

Qu'est-ce qui vous marque lors de votre première rencontre avec TEAM Plastique ?

Régis

Il y a eu Didier pour commencer. J'ai rapidement senti que j'avais une personnalité différente en face de moi. Lorsque je lui ai demandé s'il était dans une dynamique de cession, il m'a répondu : « *Je ne veux pas céder, je veux transmettre.* » Pour moi, cela change tout ! Et puis, j'ai visité l'atelier et j'ai immédiatement été surpris. Les gens sont accueillants, souriants, ils serrent la main, disent « *Bonjour, bienvenu.* » Je travaille dans l'industrie depuis 25 ans ; lorsque je visite un atelier, j'ai tous mes sens en éveil. En dix minutes, je vois déjà beaucoup de choses – management, flux, organisation, ambiance. J'ai plusieurs expériences de management de sites industriels de tailles importantes. J'ai vraiment le coup de cœur. Là, je me retrouve avec TEAM Plastique dans un univers à taille humaine avec beaucoup de nouveaux challenges à relever. Et j'adore les challenges !

Quel est votre parcours jusqu'à TEAM Plastique ?

Régis

Comme Didier, j'ai étudié au lycée Livet à Nantes, où j'ai fait mon école prépa technologique après un bac scientifique. Je suis ensuite entré aux Arts et Métiers (ENSAM) à Angers. Je suis un manuel et j'aime toucher à tout, c'était parfait pour moi. Mon premier job a été chez Bertrand Faure (Faurecia), un équipementier automobile. Le DRH m'avait proposé deux postes : manager en production (chef d'atelier) ou ingénieur bureau d'études. J'ai préféré aller en production. Il a été très surpris parce que j'étais le premier à faire ce choix-là. Je ne me voyais pas concevoir quelque chose que je n'avais pas vu fabriquer. C'est mon côté pragmatique. J'aime que cela soit concret ! Au bout d'un an,

je deviens responsable du service prototypes. Je manage un atelier de 90 « moustachus » ; des ajusteurs, professionnels de la métallurgie, qui ont beaucoup d'expérience. On me dit que c'est une peau de banane de prendre en charge cette activité, mais je relève le défi avec enthousiasme.

Ce sont les défis qui vous stimulent ?

Régis

Oui ! J'aime les ambiances industrielles à fort savoir-faire. J'aime les projets d'usine à lancer, les process à mettre en place. J'aime que cela ne soit pas facile, qu'il y ait un défi à relever. Après Bertrand Faure, j'ai travaillé chez un fabricant d'auto-agrippant, Aplix, pour le lancement d'une nouvelle ligne de production aux États-Unis. Ensuite, chez Atlancim, fabricant d'outillage pour l'injection plastique automobile à Carquefou, où je prends ma première direction d'usine, à 30 ans. Puis chez Jeanneau, du groupe Bénéteau où je suis resté 12 ans. À travers ces entreprises, j'ai vécu de grandes et belles expériences, stimulantes, avec leur lot de difficultés. J'ai lancé des usines et des produits, géré des équipes de plus de 400 personnes, travaillé avec de grands professionnels. Chez Atlancim, j'ai développé un pôle injection pour faire des essais de moules et produire les premières pièces avant la fabrication. Je collaborais avec des ajusteurs qui avaient beaucoup de savoir-faire et beaucoup de caractère. J'adore ça ! J'ai aussi dû gérer des moments moins drôles comme des Plans Sociaux (PSE), des fermetures d'usines et des dizaines de personnes à qui retrouver un emploi pour continuer dignement. J'essaie de toujours voir ce qu'il y a de positif, même dans les épreuves. Je sais que lorsque c'est difficile, que l'on est au pied du mur, on trouve des ressources et des idées géniales. Je me suis formé, au polyester comme aux ressources humaines, en passant par les finances. J'ai beaucoup appris sur moi ; c'est important de bien se connaître quand on manage des personnes.

Nous avons des compétences complémentaires, une vision et un mode de fonctionnement proches.

Qu'est-ce qui vous donne envie de rejoindre TEAM Plastique plutôt que de continuer dans des postes de gestion de grosses usines dans l'industrie ?

Régis

Paradoxalement, c'est mon métier de conseil qui m'a conforté dans l'idée de l'abandonner au profit d'un projet de reprise. Après Bénéteau, j'ai monté une activité de consultant. Je menais auprès de PME des missions orientées sur la performance globale – opérationnelle, commerciale, stratégie d'entreprise. J'ai adoré accompagner ces projets, mais j'ai aussi compris à quel point j'aime faire. Pas uniquement conseiller de faire, mais faire vraiment. Être aux manettes, dans l'action.

Après un temps d'échange et de partage, durant lequel vous visitez l'entreprise, rencontrez les équipes, vous actez tous les deux le projet de transmission. Comment cela se passe-t-il ?

Régis

Je crois qu'il y a eu beaucoup d'humilité des deux côtés. Tous les deux, nous avons pris le pari de suivre une personne que nous ne connaissions pas quelques mois auparavant. C'est une prise de risque. Didier transmet son bébé. Moi je m'engage dans un projet à long terme, dans des proportions que je n'avais pas imaginées auparavant. Mais nous le faisons dans le dialogue et la transparence.

Quelle entreprise découvrez-vous en arrivant concrètement chez TEAM Plastique ?

Régis

Ce que je vois vite et qui m'impressionne chez TEAM, c'est la capacité des personnes à se remettre en question et en cause. Les gens sont impliqués, travailleurs, engagés, très ouverts, prêts à évoluer, à bouger, changer… Il y a des résistances parfois, bien sûr, mais elles sont mesurées. La capacité d'adaptation est très forte. C'est ce qui fait une bonne entreprise selon moi. J'aime avancer, faire évoluer, aller chercher la performance. Chez TEAM Plastique, le terrain est favorable, propice au mouvement. Au-delà de cet état d'esprit, j'arrive aussi, en octobre 2017, dans une entreprise où les gens sont fatigués, débordés par le travail. Ils travaillent sur une amplitude horaire maximum depuis plusieurs mois. L'entreprise a besoin d'être épaulée.

Quelle est votre première décision ?

Régis

Didier et moi en discutons beaucoup. TEAM remporte à l'époque de beaux projets, recrute, se développe. Il existe un risque de « crise de croissance ». Il est urgent de structurer, mettre du process pour soulager les équipes. C'est ma première mission.

Comment est-ce de prendre le relais derrière un dirigeant qui est le fondateur ?

Régis

Didier a une forte personnalité ; je n'en suis pas offusqué ! La réalité que je découvre chez TEAM Plastique est très belle. C'est une superbe histoire écrite ces trente premières années. La transmission n'est pas un sujet évident. La reprise progressive fait peur à beaucoup. Combien de fois m'a-t-on dit : « *Attention, le repreneur ne doit pas garder son cédant plus de trois mois…* » Là, nous avons une perspective de 4 ans ! Du coup, nous sommes naturellement dans la concertation. Et c'est très riche. Je trouve que c'est un modèle à reproduire. On peut transmettre tellement de choses. Didier formalise peu. Il a une culture très orale. Il m'a invité à le rejoindre dans son bureau, pour être ensemble. J'apprends beaucoup de son mode de fonctionnement et je crois qu'il voit lui aussi mon intérêt. Didier est très créatif, intuitif, relationnel. J'amène une part plus organisationnelle, de management, de structuration. Nous avons des compétences complémentaires, une vision et un mode de fonctionnement proches. Nous n'imposons pas nos choix de façon brutale. Nous sommes pour la concertation et l'écoute. Nos valeurs sont en phase. Je ne recherche pas le pouvoir mais l'action, dans la concertation. Et puis, la transmission avait commencé avant moi, avec des cadres clés, intégrés, actionnaires et qui se battent pour l'entreprise.

Didier

Régis va pouvoir accompagner l'entreprise dans son changement de taille. Moi, je suis un technicien ; je le resterai toute ma vie. Régis a d'autres réflexes et beaucoup d'autres qualités. C'est un bon généraliste ; il connaît les ressources humaines, le management, la finance, l'organisation. J'apprécie sa simplicité. Il a un abord facile, ne se met pas au-dessus des autres. Il est précis, sait s'adapter. Il évolue, réfléchit beaucoup et bien. Il s'informe, lit, est en veille. Lire prend du temps mais c'est indispensable. Sur le fiscal, le social, le commercial, le sociétal, les nouveaux modèles, c'est clé. Et puis, comme moi, il ne sera pas seul à diriger. Il y a d'autres personnes. Moi, je fonctionne à l'intuition, au ressenti. Cela a aussi ses limites.

Que vous inspire l'histoire de TEAM Plastique ?

Régis

Du respect ! En 30 ans, l'entreprise est passée de rien à ce qu'elle est aujourd'hui. De 0 à 23 millions de chiffre d'affaires. Chapeau ! C'est extraordinaire ! Il faut valoriser ce passé. Cela m'inspire aussi de la fierté. Certains membres de l'effectif sont là depuis le début. Il y a très peu de *turnover*.

Le secret de TEAM Plastique depuis plus de 30 ans : des valeurs et une capacité à s'adapter, à faire face aux changements et aux défis

Les gens sont toujours aussi impliqués et appliqués. Ils vivent l'entreprise dans leur chair. Ils ont envie de servir le client. Certains clients ont plus de 20 ans d'ancienneté. C'est fabuleux ! Les retours qu'ils font – sur notre qualité, notre réactivité – et leur reconnaissance sont très beaux.

Quels sont les enjeux des prochaines années pour TEAM Plastique ?

Régis

Le contexte économique et industriel est très difficile, avec une concurrence exacerbée, à l'échelle internationale. Recherche de coûts, garanties de folie, pénalités… La pression est énorme. Le relationnel est très différent de ce que TEAM Plastique a pu connaître à une époque… Notre défi est d'absorber la croissance tout en conservant notre culture d'entreprise. Il n'y a rien de pire que de faire des bénéfices et d'arrêter de bouger en pensant qu'on est les meilleurs. Il faut en permanence être en recherche d'innovation, de compétitivité, de productivité, de qualité, de mouvement, de nouvelles solutions. Sur la transformation digitale, nous sommes enviés par nos plus gros clients. La réalité augmentée, la cobotisation*, l'automatisation… Les sujets sont nombreux. Nous lançons aussi un projet de création d'une deuxième usine de production. Les flux de production ne sont pas optimisés aujourd'hui. Nous avons intérêt à séparer les activités aéronautiques et l'industrie pour retrouver de la capacité, sécuriser l'avenir, éviter les risques industriels et répondre toujours mieux au client.

Didier

Chaque personne est une nouvelle histoire. Je n'ai aucun regret et aucun remords. Aurions-nous dû être plus ambitieux sur notre développement ? Je ne pense pas. Nous avons fait à notre rythme et à notre façon. Plus que des faits marquants, j'ai eu le sentiment d'une évolution régulière, permanente. TEAM Plastique aujourd'hui nous ressemble encore. L'aventure est belle. En 30 ans, nous en avons fait des choses ! Des hommes et des femmes sont passés. Comme chez tout le monde, parfois cela a matché et parfois pas. Je souhaite que TEAM Plastique continue dans le même esprit : s'amuser et travailler, travailler et s'amuser.

* Cobotisation : collaboration homme-robot (« *cobot* » désigne une catégorie de robots ou systèmes automatisés dédiés à la manipulation d'objets en collaboration avec un opérateur humain).

Je dis toujours que ce n'est pas moi qui paie les salariés mais nos clients. C'est vrai ! Nos clients allemands viennent chercher chez nous la qualité et le respect des délais. La force est de savoir allier les deux : la rigueur et le plaisir. Je sais travailler, m'engager, avancer, grandir, travailler dur, je sais aussi m'amuser. Je n'aime pas les fumistes, cela me donne des boutons. Je veux que l'on serve bien nos clients, en y prenant du plaisir. En ayant le droit à l'erreur aussi, car seuls ceux qui ne tentent rien ne se trompent pas. Aujourd'hui, je ressens de la fierté en voyant des gens heureux de travailler ici. Tout le monde apporte sa pierre. J'insiste une nouvelle fois : une entreprise, ce n'est pas un homme, c'est un groupe.

De quoi rêvez-vous ?

Didier

J'aimerais que le plaisir de travailler ici et l'esprit positif perdurent. Le respect mutuel et le plaisir à faire ensemble. Le rire, l'ambiance sereine. Il n'y a pas d'intérêts mal placés, les gens sont positifs, même s'ils ne sont pas tous toujours d'accord sur tout. J'aimerais que l'esprit d'origine perdure, mais je laisse à ceux qui restent la liberté d'inventer autre chose peut-être. Il n'y a aucune obligation. Au-delà de la transmission, l'entreprise a beaucoup grossi et les formats des anniversaires-voyages peuvent devenir compliqués par exemple. L'important est que le plaisir reste, quelle que soit la forme.

Régis

Je rêve que nous parvenions à équilibrer notre dualité. Pour conserver nos valeurs, nous devons accepter de nous réinventer sur certains points. C'est le secret de TEAM Plastique depuis plus de 30 ans : des valeurs de travail, convivialité, solidarité et une capacité à s'adapter, à faire face aux changements et aux défis. Comme le dit Didier, les anniversaires, par exemple, sont des temps fabuleux, créateurs de relations très fortes et de souvenirs impérissables. Mais peut-on maintenir leur format en même temps que nos effectifs gonflent ? Les nouvelles générations souhaitent-elles, elles aussi, cette porosité entre vie professionnelle et vie personnelle ? Il nous faut trouver les bonnes modalités pour conserver notre culture tout en nous adaptant à notre évolution. Nous aurions tort de penser que l'« on ne change pas une équipe qui gagne ». Il faut s'ouvrir à l'extérieur, à d'autres personnes, d'autres expériences, à des choses que l'on n'a pas encore imaginées. Nous avons besoin d'intelligence collective. On s'en sort tous ensemble, ou pas.

Est-ce que TEAM Plastique ressemble à l'entreprise que vous souhaitiez créer/reprendre ?

Didier

Pour moi, oui, parce que je crois que l'on s'y sent bien. Depuis quelque temps, je me déconnecte un peu, je m'efface, je laisse la main. À d'autres désormais d'imprimer leur façon de faire. Régis et l'équipe de direction prennent le relais. J'ai confiance, car notre passage de relais se fait en douceur. Je transmets des valeurs pour que l'esprit soit conservé, que la politique sociale et salariale perdure.

Régis

Oui, mais en mieux ! Il y a beaucoup d'atouts chez TEAM Plastique, et énormément d'opportunités pour les années futures.

Au moment de terminer le récit de ces trente dernières années et avant que les suivantes ne s'écrivent, vous pouvez profiter de ce livre pour passer un message. Lequel est-ce ?

Didier

Je vais utiliser un mot que l'on n'emploie sans doute pas souvent dans le monde de l'industrie : je vous aime.

Régis

TEAM Plastique est une entreprise qui porte très bien son nom. Alors, restons nous-mêmes. Et pour cela, réinventons-nous.

Un grand merci à tous ceux qui ont contribué
et contribuent chaque jour, de près ou de loin,
à l'aventure TEAM Plastique.
À chacun de nos collaborateurs, ceux de la première heure,
ceux d'aujourd'hui.
Aux intérimaires, aux étudiants et stagiaires.
À nos familles, parents et amis.
À nos partenaires, fournisseurs et clients.

MERCI

TEAM Plastique
Z.A. du Val de Chère
44 110 Châteaubriant
FRANCE

+33 2 40 81 19 44
contact@teamplastique.com
www.teamplastique.com

Conception éditoriale et écriture
La Petite Maison à Plumes – Aurélie Jeannin

Coordination éditoriale en interne
Martine Giquel, Didier Élin et Régis Sauvion

Photographies (hors archives)
Bertrand Béchard

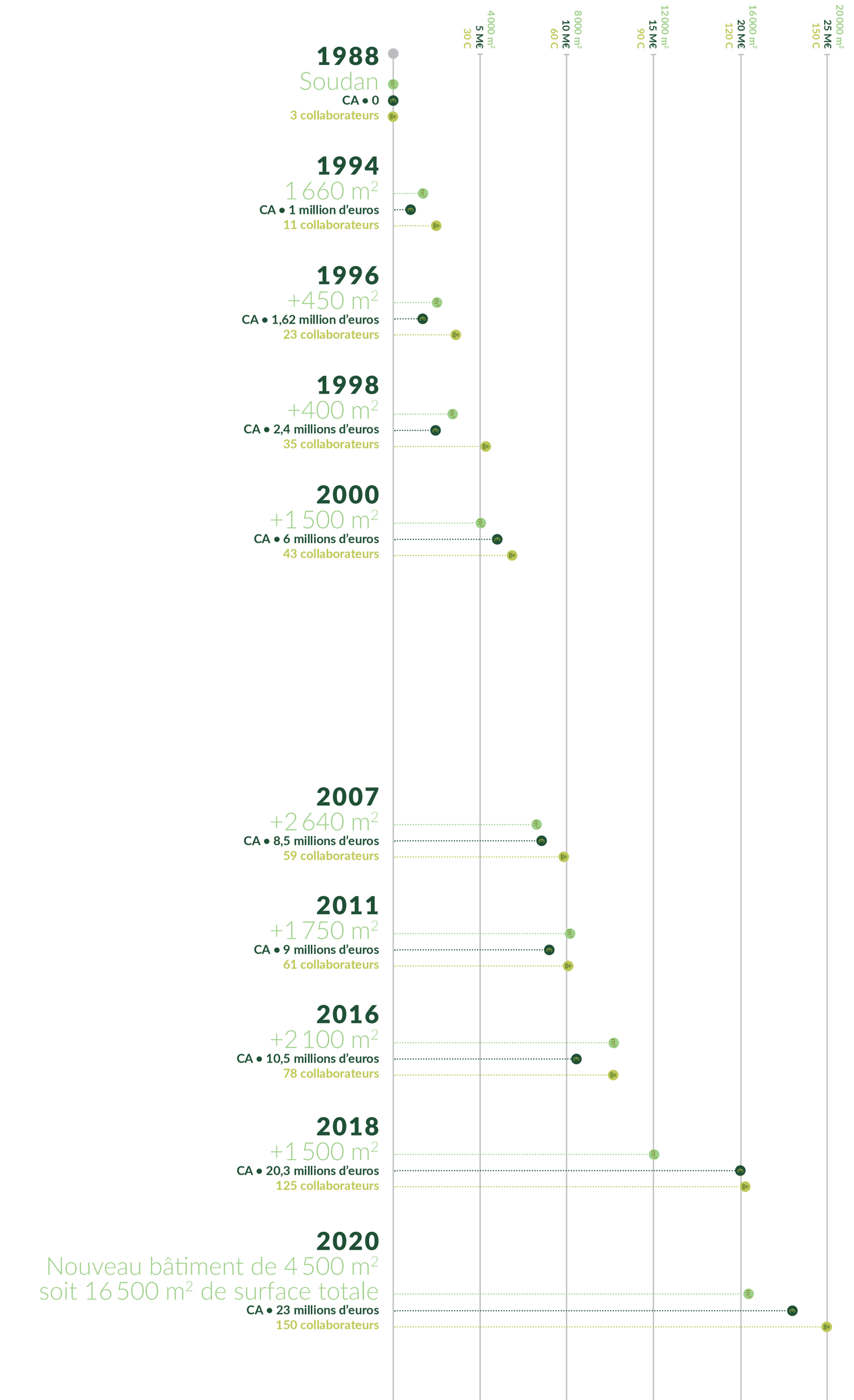
Création graphique et mise en page
Dessine-moi un Gangster – Christophe Poissenot

Relecture
Lucia Di Bisceglie

Impression
Imprimé avec des encres végétales
par Goubault Imprimeur, certifié ISO 14 001
PEFC 10-32-3010

2019

TEAM
PLASTIQUE


4000 m²
5 M€
30 C
8000 m²
10 M€
60 C
12000 m²
15 M€
90 C
16000 m²
20 M€
120 C
20000 m²
25 M€
150 C
1988
Soudan
CA • 0
3 collaborateurs
1994
1 660 m²
CA • 1 million d'euros
11 collaborateurs
1996
+450 m²
CA • 1,62 million d'euros
23 collaborateurs
1998
+400 m²
CA • 2,4 millions d'euros
35 collaborateurs
2000
+1 500 m²
CA • 6 millions d'euros
43 collaborateurs
2007
+2 640 m²
CA • 8,5 millions d'euros
59 collaborateurs
2011
+1 750 m²
CA • 9 millions d'euros
61 collaborateurs
2016
+2 100 m²
CA • 10,5 millions d'euros
78 collaborateurs
2018
+1 500 m²
CA • 20,3 millions d'euros
125 collaborateurs
2020
Nouveau bâtiment de 4 500 m²
soit 16 500 m² de surface totale
CA • 23 millions d'euros
150 collaborateurs

Martine et Patrick
Chez TEAM Plastique depuis sa création