Installer une salle blanche en moins de quatre mois

Les dispositifs médicaux réclament d'être fabriqués et conditionnés avec des précautions d'hygiène qui imposent souvent l'installation de salles blanches. Spécialiste en la matière, Vêpres Constructions met sa réactivité au service d'un marché dont l'exigence n'a désormais d'égal que l'impatience.

Auteur | **Patrick Renard**

Fondée en 1962 par Francis Vêpres, l'entreprise éponyme démarre son activité dans la menuiserie et l'agencement, pour la construction de chalets en bois. Elle réalisera toutefois sa première salle propre dès 1967, à la demande du CEA (Commissariat à l'Energie Atomique). Depuis, l'entreprise, présidée par le fils du fondateur, Guy Vêpres, est devenue un spécialiste du domaine et installe tous types de salles blanches.

Ses clients sont des laboratoires, des centres de recherche et des industriels de domaines réfractaires aux impuretés. Classiquement au service d'industriels de la microélectronique, comme Soitec ou STMicroelectronics, Vêpres voit depuis quelques années ses activités se développer sur les marchés médical et pharmaceutique. Au point que le secteur médical représente maintenant près d'un tiers des 6 M€ de chiffre d'affaires annuel, avec une clientèle composée de fabricants ainsi que de sous-traitants en conditionnement.

Une course à l'installation…

Cette dynamique tient à une adéquation grandissante entre l'évolution des exigences du marché médical et ce qui fait la spécificité de l'entreprise. Comme l'explique son directeur général Cédric Mercier, « La force de Vêpres est sa réactivité et sa capacité à garan-

Illustration : Installées de mai à août 2013, les deux salles blanches du nouveau site de production de Progress SAS permettent de répondre aux exigences croissantes du marché du dispositif médical.

Source : Progress SAS

Progress SAS témoigne

Fabricant de pièces de silicone par extrusion et moulage (gomme et LSR), Progress SAS a fait appel à Vêpres pour construire 550 m² de salles blanches (ISO 7 pour le moulage et ISO 8 pour l'extrusion) avec l'objectif final d'obtenir la certification ISO 13485.

Comme le souligne son PDG, Benoît Maire, « Progress SAS disposait d'une salle blanche de 10 ans d'âge, devenue obsolète. Face à la pression de nos clients du DM et dans la perspective de gagner de nouveaux marchés, nous devions investir pour répondre à l'imposition de normes toujours plus sévères. »

Consultée en octobre 2012 et mise en concurrence avec trois autres prestataires, Vêpres s'est imposée par sa réactivité et la pertinence de ses choix techniques. Six mois après l'achèvement des travaux (au 1er septembre 2013), Benoît Maire ne tarit pas d'éloges sur l'entreprise, « qui a parfaitement répondu au cahier des charges, avec des équipements installés rapidement par des techniciens compétents et autonomes. »

Cette collaboration a d'ailleurs permis à Vêpres de développer ses compétences en matière de maintenance. Les salles blanches sont surveillées à distance au travers d'un serveur web. L'entreprise peut ainsi contrôler les paramètres (GTC), et même intervenir à distance, notamment sur la régulation en température.

Du côté de Progress SAS, cet investissement de 800 K€ a déjà permis de gagner de nouveaux marchés, notammant auprès de fabricants de cathéters et de prothèses invasives de longue durée (trachéales, orthèses...).

www.progress-silicones.fr

tir des délais très courts, qu'il s'agisse de l'installation proprement dite, ou des prestations d'entretien ».

Pendant très longtemps, les cycles des projets dans le domaine médical étaient plutôt longs (quelques années). La capacité à installer rapidement des salles propres n'était donc pas critique. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Comme dans les semiconducteurs et l'agro-alimentaire, le marché médical exige des délais d'installation réduits, d'ailleurs associés à une qualité irréprochable.

L'entreprise étant organisée pour pouvoir honorer des délais d'installation de 12 à 16 semaines, on comprend pourquoi les fabricants de DM sont de plus en plus nombreux à faire appel à elle. C'est le cas notamment de Progress SAS (voir encadré), de BD (systèmes d'instruments et réactifs), de Tornier (DM dédiés aux indications orthopédiques et traumatologiques des membres), des Laboratoires CIAM (injection, moulage et assemblage de pièces en plastique), d'ARaymond (injection et bi-injection thermoplastique et silicone)…

… et aussi à l'intervention

D'autant plus que la réactivité de Vêpres s'exprime aussi dans ses prestations de maintenance, avec un stock de pièces important et une disponibilité de 52 semaines par an. Un avantage crucial pour éviter de perturber la production lorsqu'il s'agit de modifier ou d'entretenir une salle en activité.

Autre atout majeur de l'entreprise, elle prend en charge les projets de A à Z, grâce à l'intégration d'un bureau d'études, et à un réseau de sous-traitants (câblage électrique, sols techniques, gestion des fluides…) sélectionnés pour leur réactivité. Le client se voit ainsi proposer un seul interlocuteur.

» **Vêpres,**
F-38640 Claix,
www.vepres.fr