



LE FIGARO MAGAZINE

STOCKADOBÉ

SUPPLÉMENT FIGARO - CAHIER N°1 - N° 23547 ET 23548 DES 1^{er} ET 2 MAI 2020 - CPPAP N° 2000 C 83022 WWW.FIGAROMAGAZINE.FR

ÉCONOMIE, CULTURE, FAMILLE, SANTÉ...

CE QU'IL FAUT CHANGER

Les leçons de la pandémie par

NICOLAS BAVEREZ, MICHEL ONFRAY, FRÉDÉRIC SALDMANN, BARBARA LEFEBVRE,
ANNE-SOPHIE PIC, PHILIPPE JUVIN...



VENDREDI 1^{er} ET SAMEDI 2 MAI 2020

LA RUÉE VERS LE MASQUE

Petit entrepreneur dans l'aviation d'affaire, Charles Clair s'est converti au transport de masques pour les PME. Car c'est toute l'économie française qui en aura besoin pour redémarrer le plus vite possible et gagner la bataille du déconfinement.

Par Charles Jaigu (texte) et Olivier Coret pour le Figaro Magazine (photos)

L'atterrissage au soleil levant, les 3 500 mètres de la piste de l'aéroport de Châteauroux impressionnent. Ils ont été coulés par l'armée américaine dans les années 1950 pour y installer une base aérienne de l'Otan. La guerre froide n'est plus qu'un souvenir d'écolier, mais le paisible aéroport est de nouveau au cœur des grandes manœuvres logistiques depuis que le Covid-19 étend son emprise urbi et orbi. La compagnie British Airways a parqué et emmaillotté ses douze A 380, qui se tiennent sagement alignés au large de la tour de contrôle dans l'attente d'un monde redevenu normal. Devant les entrepôts, un 747 cargo, arborant le pavillon biélorusse, se tient à l'arrêt pendant que les manutentionnaires déchargent les 53 tonnes de masques conditionnés sur leurs palettes. « *Il n'y a qu'une cinquantaine d'avions comme celui-ci disponibles dans le monde* », explique Charles Clair, qui nous a emmenés depuis le Bourget pour assister au déballage de la cargaison. Cet entrepreneur, venu de l'aviation d'affaires, s'est autopulsé président de la toute nouvelle société France Médics, qu'il a créée au début du mois d'avril. C'est le onzième gros-porteur qu'il fait atterrir dans l'aéroport berrichon. Les premiers sont arrivés dans une atmosphère fébrile, escortés comme s'il s'agissait de défendre les lingots de la Banque de France. Deux hélicoptères de l'armée et des troupes du GIGN au sol furent détachés pour décourager les tentatives de piratage. Il est vrai que le masque est une denrée rare et chère : plusieurs chargements ont été volés depuis le début du Covid par des trafiquants à l'affût d'un gain facile. Le dispositif de sécurité s'est allégé, mais

la noria des camions qui repartent de Châteauroux est toujours escortée par des motards de la gendarmerie. Charles Clair est un converti forcé à l'économie de guerre épidémiologique, et il découvre peu à peu les contraintes du transport aérien des marchandises, plus de 70% des vols dans le monde étant affecté aux passagers et non aux marchandises ; l'exercice est forcément sous haute tension financière : « *On passe beaucoup par des transporteurs des pays de l'Est, qui sont encore abordables* », confie-t-il. Il n'a d'ailleurs pas eu l'idée tout seul de se transformer en logisticien du transport médical. Ce sont ses fournisseurs de masques qui lui ont donné l'idée de tenter cette reconversion provisoire. Jonathan et Vladimir Silberman, qui codirigent la société BIFP Hygial, ont eux aussi osé le pari déjanté d'importer cette marchandise hautement prisée, dans un monde cloisonné et paranoïaque et hérissé de barrières sanitaires et d'arnaqueurs devenus producteurs à la chaîne de masques non conformes.

APRÈS L'HÔPITAL, SAUVER LES ENTREPRISES !

Leur entreprise savoyarde était spécialisée dans l'importation de matériel hygiénique pour les Ehpad. Désormais, ils n'achètent plus que des masques aux Chinois pour les distribuer aux collectivités locales. « *Nous avions l'habitude d'expédier toute sorte de produits d'hygiène, dont des masques, mais toujours par bateau, explique Vladimir. Avec la crise du Covid, les trente-cinq jours d'acheminement par la mer n'étaient plus réalistes, et le convoyage par les airs était la seule solution. Mais nous ne l'avions jamais testée.* » Trouver un avion disponible, dimensionner la cargaison, franchir la douane chinoise et éviter la préemption d'un État lors d'une escale représente en moyenne « *quatre cents heures de travail pour mes équipes* », nous dit Charles Clair, →



Les palettes de masques sont débarquées en deux heures avant d'être fouillées par les douanes.

qui affrète ces long-courriers pour l'entreprise savoyarde. Jonathan Silberman a pâli quand son frère lui a annoncé qu'il avait misé toute la trésorerie de la société sur la réservation de plusieurs créneaux de vols avec des gros-porteurs. « Nous avons sollicité Charles Clair et il a dégagé des avions, ce qui était déjà remarquable, mais le prix du marché avait doublé : on était passé de 700 000 à 1,4 million d'euros », raconte Vladimir. Il fallait décider, et vite. Et prendre le risque d'une perte sèche des contrats, en cas de nouvelle vague épidémique en Chine, ce qui entraînerait l'annulation des vols. Il fallait aussi être certain de trouver des masques homologués. Le ministère de la Santé espagnol en a récemment fait les frais, en achetant deux millions de masques qu'il a fallu jeter à la poubelle. Les deux importateurs savoyards assurent qu'ils ne tomberont pas dans le piège du producteur véreux. « Nos premiers avions se sont envolés avec un tiers de la marchandise, mais nous préférons être sûrs de la qualité des produits », justifie Jonathan Silberman.

FOIRE D'EMPOIGNE EN CHINE

La Chine est le théâtre d'une foire d'empoigne où chaque pays tente d'arracher un précieux stock de ces petits objets tissés de coton et de polypropylène. Des FFP2 blanc immaculé – le modèle le plus sûr mais le plus inconfortable – ou des modèles dits « chirurgicaux », moins désagréables à porter, et mieux adaptés à la vie d'une entreprise. « Les Américains ont annoncé qu'ils en voulaient 100 milliards, et il y a les Chinois qui veulent avoir les leurs, soit environ 300 milliards... », rappelle Jonathan Silberman. Or, les Américains ont un avantage technique sur les autres acheteurs : leur devise est le dollar. « Les Européens doivent convertir leur

À TERME, TOUTES LES ENTREPRISES VOUDRONT AVOIR LEUR STOCK DE MASQUES

monnaie pour payer les Chinois qui n'ont pas de compte en euros. » L'image d'un nouveau « Far East » où les Chinois vendraient au plus offrant jusqu'à la dernière minute avant le décollage de l'avion « est faussée », assurent les frères Silberman. La ruse est ailleurs : « Les Américains n'ont pas besoin de surenchérir les cargaisons sur le tarmac, car ils ont le moyen de payer comptant dans des délais plus courts. Les acheteurs européens sont donc pris de vitesse, une promesse de paiement ne valant pas grand-chose aux yeux des Chinois », décryptent-ils. Les Européens soupçonnent donc les États-Unis de ralentir les transactions sur Swift (le système de conversion bancaire des devises, NDLR) : « D'habitude, les virements sont rapides, mais, depuis un mois, il faut parfois une journée pour que le client soit crédité », ajoute Vladimir Silberman. C'est par hasard que Charles Clair, 37 ans, s'est retrouvé embarqué dans cette bataille du masque. Ce jeune patron hyperactif, qui rêvait d'être pilote de ligne, a osé faire irruption, il y a déjà quinze ans, dans le monde très concurrentiel de l'aviation d'affaires. Il détient la marque Astonjet, mais aussi un terminal aéroportuaire au Bourget et une école de pilotage. Il n'a jamais été un spécialiste du transport de matériel médical, et surtout pas un opérateur de gros-porteur. Mais l'imagination et l'initiative sont les armes de l'entrepreneur



À l'intérieur de ce 747 les 63 tonnes de masques sont déplacées sur des rails électriques.



Jonathan (à gauche) et Vladimir Silberman (à droite), importateurs des masques depuis la Chine.



Triage de masques dans les bureaux d'Astonjet au Bourget.

en détresse. Amputé de 80 % de son chiffre d'affaires, il a compris qu'il était possible de rendre un service aux PME – sa clientèle habituelle – à la recherche de masques tout en réduisant ses pertes. « Je perds 1,8 million par mois, l'aide de l'État pour le temps partiel réduit la facture à 1 million. La vente de masques me permet de limiter les pertes du groupe à 600 000 euros », nous explique-t-il. Certains le soupçonnent déjà de s'offrir des marges trop généreuses. Il annonce les prix : 90 centimes quand le client est une société du CAC et qu'il passe une commande importante, tel Saint-Gobain qui vient d'en acheter un million. En revanche, une PME qui achète une boîte de 400 paiera 2 euros chaque masque. « Les sociétés de discount annoncent des prix imbattables : 70 centimes le masque ; or, c'est impossible à tenir aujourd'hui. On ne retrouvera pas ce genre de prix avant le mois de juin, quand la pénurie aura été comblée et que le fret maritime aura été débarqué sur dans les ports européens », ajoute-t-il.

“L'AVENIR EST À LA PRODUCTION LOCALE”

Mais après avoir résolu les défis de l'importation depuis la Chine, il faut trouver des solutions à leur distribution en France. « Les moteurs de recherche sur internet ont bloqué mon site de vente. Ils croient devoir le faire à cause de la réquisition d'État promulguée par la loi du 23 mars. Mais le gouvernement autorise les importations qui ne dépassent pas 5 millions de masques stockés par trimestre », martèle Clair, qui se bat pour entrer en contact avec de nouveaux clients sans passer par internet. « Aujourd'hui, les hôpitaux ont des masques, même si leurs stocks sont encore trop faibles. La nouvelle bataille est celle des masques pour les entreprises, pour faire redémarrer l'économie le plus vite possible », nous explique-

t-il pendant le vol vers Châteauroux, aux commandes de son petit Citation Mustang. « Avec un masque chirurgical vous pouvez tenir 7-8 heures, soit une journée de travail. Donc, on estime qu'une PME standard a besoin de 10 masques par jour », résume Clair. « Tout le monde voudra son stock, ne serait-ce que pour neutraliser l'usage du droit de retrait avancé par les salariés », conclut Jonathan Silberman. Son frère et lui sont persuadés que nous entrons désormais dans un monde de prophylaxie obsessionnelle où chaque citoyen et chaque entreprise investiront dans des réserves de masques. Un marché de 67 millions d'habitants, qu'il faudrait multiplier par autant de journées de travail et d'école. Ils ont donc acheté aux Chinois des machines pour en fabriquer. « L'avenir est à la production locale », estiment-ils. Comme si la boucle de la mondialisation était désormais bouclée, la Chine exportant les machines-outils que l'Europe lui exportait, il y a quarante ans.

Quant à Charles Clair, il ne sait pas s'il continuera après le mois de juin cette activité. Il a fait appel au volontariat de ses 200 salariés confinés. Ils ont répondu présent. Au cinquième étage de ses bureaux, tout au fond de l'aéroport du Bourget, des pilotes, des mécaniciens, des agents d'escale ou de pistes préparent des cartons pour les expédier aux quatre coins du pays. Ils espèrent retrouver vite leurs anciennes fonctions. Comme tout entrepreneur qui se respecte, Charles Clair est un optimiste : l'aviation d'affaires, selon lui, va connaître un redémarrage très fort après le 11 mai. « Les grandes compagnies aériennes vont mettre beaucoup de temps avant de répondre présent, et il y a beaucoup de destinations que les entreprises ne pourront atteindre que grâce à nous. » ■

Charles Jaigu