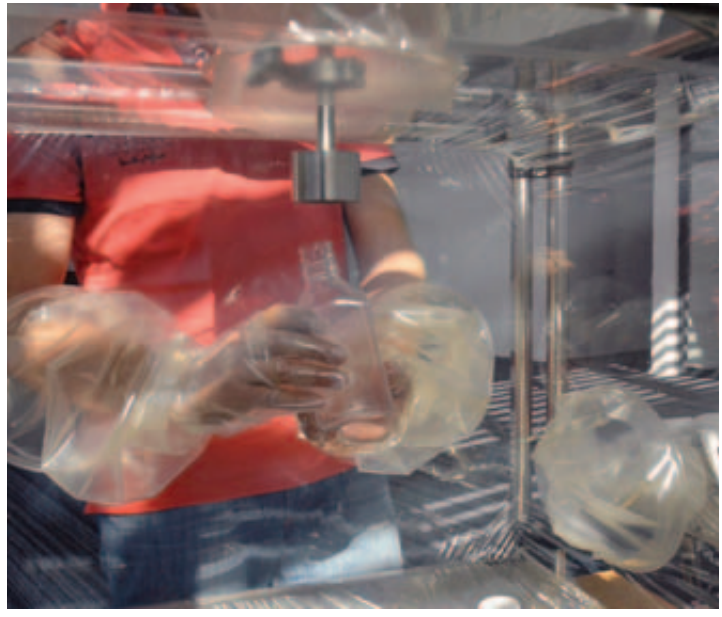
VALAIS PASSION (III) Des membranes au service de l'industrie pharmaceutique.

Ses clients sont «emballés»

CARNET D'UN BOURLINGUEUR

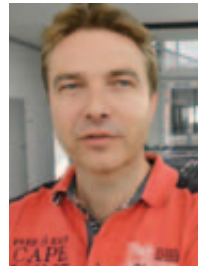
Durant six semaines, le photographe et guide François Perraudin traverse le Valais à pied, son appareil en bandoulière. Parti le 16 décembre du glacier du Rhône en direction du Léman, il fait profiter les lecteurs du «Nouvelliste» de ses chroniques.



Les membranes hermétiques de Lugaia isolent les produits pharmaceutiques lorsqu'ils sont transvasés dans divers récipients.

«Plier une membrane synthétique à l'infini peut paraître simple mais ne l'est pas vraiment.» Viktor Schnyder, ingénieur mécanicien issu de l'école sédunoise a le ton pragmatique d'un homme de terrain; il ne laisse pas photographier le processus de fabrication qu'il a développé et, bien sûr, breveté.

Avec les deux autres ingénieurs de son entreprise, la firme Lugaia à Rarogne, ainsi qu'un docteur en génie des procédés, ils fabriquent des systèmes d'emballage sur requêtes spécifiques d'entreprises du domaine pharmaceutique. Celles-ci ont recours à ses connaissances et à sa technologie pour fabriquer et souder des membranes hermétiques de protection. Leurs employés ne doivent pas rentrer en contact avec les produits chimiques potentiellement toxiques lorsqu'ils les transvasent.



Viktor Schnyder, ingénieur mécanicien.
PERRAUDIN

A chaque fois la solution est unique et spécifique, elle résout un problème concret. Elle est réalisée en totale transparence avec le client, telle est la philosophie de Lugaia. Les membranes sont certes à usage unique, mais elles induisent moins de pollution par rapport au travail en salle blanche où tout devait ensuite être nettoyé à coup de produits chimiques lourds.

L'entreprise est née il y a sept ans dans l'environnement industriel chimique favorable de Viège. *«Nous sommes enchantés de pouvoir collaborer en recherche et développement avec les usines Lonza, mais ne réalisons que 10% de notre chiffre d'affaires avec elles; le reste se fait pour d'autres clients en Suisse et à l'étranger.»*

A vrai dire, Lugaia n'a guère besoin de marketing. Lors de ses visites sur place, le patron est constamment à l'écoute des besoins de ces industriels, qui cofinancent même la mise au point de nouvelles membranes soudées pour leur propre appareillage. Produit développé, la plupart du temps avec succès: produit vendu!

Lorsque de plus les clients suisses apprécient le dialecte haut-valaisan du fournisseur, pour le vin, les paysages et tous les souvenirs qu'ils symbolisent, les rapports sont encore plus détendus, donc fructueux.

Collaborateurs motivés

Dans ses nouveaux locaux de Rarogne où règne une stricte propreté, Viktor Schnyder peut compter sur une quinzaine de collaborateurs motivés.

«D'aspects timides et réservés, les Haut-Valaisans s'avèrent de très précieux collaborateurs. Ils s'investissent dans leur travail, réfléchissent, suggèrent puis corrigent d'eux-mêmes le développement d'une nouvelle membrane. Leur engagement m'est très précieux; un tel esprit d'initiative ne se retrouve pas nécessairement ailleurs.»