



L'ATTF entretient depuis de nombreuses années des contacts privilégiés avec un certain nombre d'entreprises privées. Répondant souvent présent aux sollicitations de présence, interventions, location de stands lors des congrès régionaux, ces entreprises permettent aux sections régionales de proposer une offre variée de produits et innovations techniques. Nous avons choisi de contacter l'entreprise *Reaktiv Asphalt* pendant le premier confinement pour connaître son ressenti, ses inquiétudes, son adaptation aux conditions difficiles d'exercice en 2020.

**S**ylvie Payet, gérante de l'entreprise *Reaktiv Asphalt*, partenaire historique de l'ATTF, a répondu à nos questions.

Découvrez le quotidien d'une entreprise pendant le confinement et ses interrogations sur l'avenir.

### Une entreprise de terrain confinée

Avant même les annonces officielles du gouvernement, l'entreprise s'est préparée au confinement. Aussi, dès le 16 mars, c'est avec une immense valise que Sylvie est arrivée au bureau, prête à emporter avec elle tous les dossiers importants. Le lundi au soir, toute l'équipe s'est séparée pour une durée indéterminée, les portes des locaux ont été fermées dans une ambiance lourde et inédite. La consigne immédiate : que les quatre commerciaux annulent tous leurs rendez-vous des deux semaines à venir et que les trois salariées administratives rentrent chez elles et se préparent à télétravailler pour toute la durée du confinement. Très rapidement il a été décidé de mettre les commerciaux en chômage partiel. La demande d'aide auprès de l'État a obtenu une réponse positive le 11 mai, le chômage partiel sera pris en charge selon les

mesures mises en place par le gouvernement. Les commandes ont naturellement chuté. L'équipe en télétravail a travaillé à la remise en activité de l'entreprise dès le déconfinement. La préparation de mailings, les commandes de matériel de protection du personnel, la mise en place d'un PCA (plan de continuité d'activité) avec une dizaine de fiches, tout a contribué à maintenir l'activité et le moral des équipes. L'accord de la banque d'assurer un prêt à la hauteur du fond de trésorerie nécessaire au maintien de l'entreprise jusqu'à fin décembre est un élément important et a contribué à rassurer. La perte de chiffre d'affaire s'est établie à -20% en mars.

Le PCA a été réalisé dans l'objectif de respecter les normes sanitaires imposées par l'État et dans le but de protéger les salariés sur le terrain. Un fournisseur local de produits d'hygiène sanitaire travaillant avec des entreprises du BTP, a permis l'approvisionnement de kits dès fin avril. Une autre commande d'EPI a également été facilitée par la CCI de l'Essonne qui a conclu un partenariat avec un fournisseur internet pour l'achat de masques (jetables et lavables). Le stock est à ce jour suffisant pour la reprise de l'activité, le maintien des commandes en cours permettra la protection

pendant plusieurs semaines voire mois. L'achat de divers matériels devra être ajusté en fonction des besoins réels sur le terrain (sprays ou lingettes désinfectantes en complément du gel hydroalcooliques, est-ce utile ou indispensable ?). Et comme il est impossible d'estimer la durée du maintien des gestes barrières, c'est un long protocole qui apparaît et crée des dépenses supplémentaires à amortir.

## De nouvelles habitudes de travail à inventer

Le travail a été réorganisé. Il faudra prioriser les visites en extérieur pour les commerciaux. Éviter les réunions en bureaux fermés, favoriser les démonstrations de produits en visites sur le terrain. Il convient aussi de composer avec l'actualité : comment vont réagir les collectivités ? Que vont décider les équipes en stand by entre les deux tours des élections municipales ?

La perte de chiffre d'affaire a été estimée à -70% en avril. Il s'agit maintenant de relancer l'activité pour rattraper une partie du retard. Il a été demandé aux salariés, sur la base du volontariat, de bien vouloir prendre 2 semaines de congés en été plutôt que 3. La relance de l'entreprise est aussi à ce prix, la sauver, c'est sauver son emploi.

La fabrication des produits était au ralenti mais heureusement les stocks existants et le transporteur n'ayant pas stoppé son activité, Reaktiv Asphalt a pu gérer les commandes pendant le confinement. Un point positif d'autant que le produit reste révolutionnaire et que les sociétés d'autoroutes, entre autres, se sont trouvées confrontées à la perte de fourniture de matériaux indispensables à l'entretien des routes.

## Quand les relations sociales manquent...

**Les rapports avec les clients ont montré une forte solidarité, un respect mutuel, un encouragement à tout faire pour se maintenir à flot. L'annulation des congrès ATTF régionaux a créé un manque en terme de relations, nous avons tous hâte de nous retrouver.**



## ET DEPUIS ?

Nous avons voulu connaître l'évolution de la situation de l'entreprise et avons à nouveau interviewé Sylvie Payet en janvier 2021. La crise sanitaire a imposé à l'entreprise de créer de nouveaux modes de communication. Le maintien des relations avec les clients est ainsi davantage passé par des courriers et des mails d'offres exceptionnelles qui ont trouvé un écho auprès, entre autres, des collectivités. L'activité de relance de ces offres et l'obtention de quelques rendez-vous sur le terrain ont permis un regain de commandes et ont évité à l'entreprise de remettre les commerciaux en situation de chômage partiel.

Les élections municipales ont vu l'émergence de mairies plus «vertes» auxquelles des messages ciblés ont été adressés. La mise en avant des avantages des produits sans solvant auprès des équipes nouvellement élues et de leurs services techniques va permettre un nouvel élan et donc une progression inattendue des ventes.

Révisés deux fois au cours de l'année, les objectifs de Reaktiv Asphalt ont finalement été dépassés grâce à la motivation sans faille d'une équipe professionnelle restée soudée et volontaire.

Tout cela permettra aussi d'aborder 2021 plus sereinement avec des remboursements du prêt garanti par l'État qui ne devraient pas mettre l'entreprise en difficulté.

Le calendrier des rendez-vous professionnels en présentiel se remplit pour 2021, la confiance demeure et le retour à une activité plus «normale» est espérée pour le second semestre.

De quoi croire en un nouvel élan, parce que c'est peut-être en traversant les pires crises que l'on découvre ceux sur lesquels on peut compter, les remerciements des clients fidèles en sont la plus belle preuve.