



Nouveau Centre Hospitalier Ouest-Réunion : Gerflor, un partenaire impliqué et réactif

Le Centre hospitalier Ouest-Réunion ouvrira en 2019. Cette opération a pour objectif de reconstruire le Centre Hospitalier Gabriel Martin à proximité de l'Établissement Public de Santé Mentale. Ce pôle sanitaire permettra de rapprocher les deux établissements publics du territoire de santé Ouest et d'augmenter les capacités d'hospitalisation et prises en charge spécialisées. Il s'agit donc d'une opération structurante d'ampleur pour l'offre de soins hospitalière à La Réunion et les habitants du territoire Ouest, portée par la mobilisation des professionnels de santé, de la population et des élus. Cette opération est réalisée dans le cadre d'une opération de conception-réalisation par un groupement composé notamment de l'entreprise Demathieu & Bard et d'AIA Life Designers (architecte concepteur). A travers cette opération, Gerflor consolide un peu plus son image de leader en fabricant de sols souples pour les établissements de santé sur la scène internationale.

Entretien avec **Laurent Lekner**, responsable Départements et Régions d'Outre-Mer, Gerflor



Comment définiriez-vous l'opération du Centre Hospitalier Ouest Réunion ?

Laurent Lekner : C'est l'aboutissement d'un vaste programme de bâtiments hospitaliers neufs sur l'Océan Indien, qui correspond à une augmentation de la population ces dix dernières années et donc à une pression plus forte de la demande de soins.

Quels sont les enjeux de ce projet pour Gerflor ?

L. L. : Gerflor consolide son image de leader en fabricant de sols souples pour les ERP Hospitaliers, grâce à la qualité et la pérennité de ses produits, ainsi qu'à la facilité d'usage et d'entretien quotidien. Tout cela est largement plébiscité par les bâtiments hospitaliers déjà construits à la Réunion.

Quels étaient les besoins de l'architecte et de la maîtrise d'ouvrage en matière de revêtements ?

L. L. : Le cahier des charges était simple : solidité, couche d'usure dans

la masse, facile d'entretien, mise en œuvre rapide par des entreprises réunionnaises et des salariés locaux afin de pouvoir assurer le suivi des bâtiments sur les 20 prochaines années.

Comment Gerflor s'est-il démarqué de ses concurrents pour répondre à ces besoins ?

L. L. : Nous travaillons depuis des années à former des poseurs aux quatre coins de la planète et cette notion d'emploi local et de suivi régional est très importante, surtout aussi loin de la métropole. De plus, nous proposons un produit avec une couche d'usure dans la masse qui correspond totalement à la demande de ce type d'établissement.

Les concepteurs ont privilégié des couleurs locales. Comment êtes-vous parvenus à proposer une réponse satisfaisante sur les plans esthétique et technique ?

L. L. : Nous avons longuement travaillé avec la coloriste pour transcrire cette ambiance locale et avons répondu à la demande sur des projets de coloris sur mesure réalisables sur de telles surfaces.

Quelle a été la nature de vos discussions avec les équipes en charge du projet? Dans quelle mesure avez-vous été force de proposition pour répondre aux problématiques rencontrées par les concepteurs?

L. L. : Notre travail est de communiquer en amont sur les solutions techniques disponibles et futures auprès des MO/ MOE, de les aider à choisir le bon produit au bon endroit, de connaître leurs attentes compte tenu des fortes contraintes budgétaires sur les bâtiments de cette taille.

Quelle est l'importance du travail en amont et de la présence des collaborateurs Gerflor sur site dans la réussite d'un tel projet?

L. L. : Le travail de prescription et d'information de notre équipe commerciale sur la métropole et l'Outre-Mer donne un vrai sens dans des projets de ce type, qui mettent souvent de nombreuses années avant de voir le jour. Pour cette opération, cela représente plus de 6 années de suivi et de travail pour nos équipes.

Le climat sur l'île de la Réunion a-t-il eu un impact sur le choix des solutions retenues en matière de revêtement?

L. L. : Le climat de la Réunion est sensiblement différent de celui de la métropole, mais nécessite moins de surveillance que sous les tropiques, même si l'humidité dans certains endroits de l'île est à prendre en compte. La maîtrise technique de nos partenaires poseurs locaux est un atout qui facilite grandement la pose complexe de certains produits.

Quel premier bilan dressez-vous de cette opération à la Réunion?

L. L. : C'est une véritable réussite technique de nos poseurs réunionnais qui ont été très efficaces, tant en ce qui concerne le niveau de la prestation de pose que du respect des délais. Nous sommes ravis de disposer d'autant de magnifiques vitrines hospitalières dans l'Océan Indien !

