

«¡Ai cony, si és plàstic!»

Sens dubte l'atracció principal al Saló per a la Restauració de l'Habitatge, Rehabitec, ha estat l'empresa de Perpinyà «Au pied du Mur» amb productes de paraments i revestiments de parets.

Amado Jover

A Rehabitec, celebrat recentment a Barcelona, la innovació més puntera venia de Perpinyà. Una jove empresa, «Au pied du Mur», amb seu a la capital nord-catalana i tallers a Ribesaltes, un poble dels voltants, ha entusiasmat milers de visitants amb uns productes de paraments i revestiments de parets que s'apliquen a l'habitatge i a la seva restauració. Uns productes nous, realitzats a partir d'una resina de polièster armada de fibra de vidre. Eren específicament parets postisses d'antigues pedres com tant se'n veu o veia en el nostre paisatge arquitectural rural i tradicional. El pavelló de l'empresa estava fet amb els productes mateixos que, per primera vegada, es donaven a conèixer als Països Catalans.

L'èxit d'aquesta participació nord-catalana ha sigut total i ha constituït l'esdeveniment espectacular d'aquest primer certamen. L'acceptació ha vingut tant dels particulars com dels professionals: arquitectes, decoradors, constructors, aparelladors d'obres o distribuïdors de materials.

En concret. Un original: una paret, qualsevol paret del nostre entorn, a mida. Un emmotllament. Un tiratge. Una aplicació, fàcil,

sobre qualsevol suport. I, sobretot, una il·lusió.

Cinc operacions per una gran il·lusió. La clau d'aquesta il·lusió («Més ver que el ver», deia un eslògan enganxat al pavelló): la resina de polièster. El mestre d'aquesta il·lusió: un jove escultor, fill de Perpinyà, Josep Mauroso —30 anys—, professor a l'Escola de Belles Arts i format a la tècnica de

l'emmotllament al museu parisenc del Louvre.

Reaccions tan repetides com «¡Ai, cony, si és plàstic!» o «No havia vist mai una cosa així», expressaven la sorpresa i l'entusiasme d'un públic meravellat. L'entusiasme pujava quan es constatava, atansant-se a l'estand, que el producte i l'estand eren una sola i mateixa cosa.

Quan un passava i se'l mirava de bastant lluny semblava una paret autèntica, bastida amb pedres antigues. Però quan s'hi acostava (la ment pesigollada per un dubte), i com a bon deixeble de Sant Tomàs se la tocava i colpejava, un s'adonava que aquesta paret tan semblant i versemblant (morfologia, textura i color) no era cap paret de veritat, només era una imitació, una reproducció aconseguida amb materials sintètics.

La directora de la societat «Au pied du Mur», Evelyne Mauroso, que és l'esposa del creador d'aquest nou concepte de decoració, ens ha complagut contestant-nos a algunes preguntes.

—*¿Quan es va fundar la vostra empresa?*

—No fa gaire. Remunta al desembre del 1986. Vam obrir uns tallers a Ribesaltes en un antic celler. Ribesaltes, poble natal del mariscal Joffre, es troba a uns 10 quilòmetres de Perpinyà, a la sortida nord de l'autopista i de l'aeroport «la Llavenera». Un accés molt fàcil. El batlle d'aquesta localitat vinatera, que produeix un moscat de fama internacional, acaba de facilitar-nos una instal·lació en una zona artesanal.

—*Tu, doncs, portes l'empresa. ¿Era una eixida natural de la teva formació?*

—Gens. Jo havia cursat una llicenciatura de lletres a la Universitat de Perpinyà i vaig treballar anys després per una administració, preci-



AMADO JOVER

Resina de polièster, la revolució en el material de construcció.

sament en una oficina de la direcció departamental del Ministeri del Treball. Quasi res no em portava a les responsabilitats que tinc ara. El meu marit, que experimentava resines sintètiques, intentà aplicar-les a la reproducció de parets...

—¿De parets?

—Sí. Era un sector de la construcció que fins aleshores s'havia deixat de banda i vam pensar que potser es podia fer alguna cosa a partir d'una re-

tants han descobert, palpat, comentat i, generalment, apreciat i estudiat aplicacions immediates del producte, sinó que a través tots ells són els Països Catalans, l'Estat espanyol, l'Europa i molt més que s'han trobat davant una nova tecnologia i un producte alt de gamma. Nosaltres, pel que fa a la promoció de les parets i al prestigi de l'empresa, no podíem somiar res de millor. Amb Rehabitec hem pogut realitzar un estudi de mercat amb màxima escala.



AMADO JOVER

Evelyne Maurésó, directora de la societat «Au pied du Mur».

producció de parets de pedres antigues, de maons o de lloses. La nostra comarca ens donava molts models i molt bonics. Les primeres reproduccions van sortir bé i interessaren al públic. Després ens vam llançar, com es diu, a l'aigua, amb una estructura molt artesanal i mitjans financers petits. Teníem, sobretot, el gust de l'aventura.

—¿Com heu evolucionat?

—La sort ens ha ajudat. El nostre procediment i el nostre producte aconseguiren repetidament premis valuosos a la innovació i a la industrialització per part d'estaments regionals interessats per la creació d'empreses. Això, clar, ens va animar i encoratjar, sobretot que la premsa local i especialitzada és la invenció. Ara figurem en catàlegs empresarials com els tan envejats catàlegs de l'Anvar.

—¿Quines impressions del Saló et queden?

—La d'una magnífica i positiva sorpresa. Poc ens esperàvem l'èxit que hem tingut. ¿Com podíem imaginar que el nostre producte seria la novetat i la gran atracció del Saló? Milers de persones ens han visitat tot al llarg de la setmana, felicitant-nos pel que havíem aconseguit. No sols aquests visi-

Tenim, ara, piles i piles de targetes i contactes que van més enllà de unes corteses assegurances. Per a una jove empresa com nosaltres tenir assumptes amb entitats com les Generalitats de Barcelona i València o la Diputació de Girona era molt commovedor.

—¿Rehabitec ha modificat alguna cosa en el vostre plantejament empresarial?

—Sí, moltes coses, ja ho pots pensar i molt abans que la fira finalitzés. Ens enfrontem a una nova problemàtica que pot modificar-nos totalment. De moment som una empresa amb només sis assalariats i una modesta unitat de fabricació. L'interès desvetllat pel nostre producte s'esvaïa una mica quan declaràvem als nombrosos clients potencials (particulars, empreses o serveis) que no teníem cap delegació o distribució als Països Catalans. El nostre objectiu, ara —si no volem perdre aquest mercat— seria reflexionar sobre la implantació d'una unitat de fabricació, aquí. Això no vol dir que abandonàriem o negligiríem el mercat de la Catalunya del Nord i del Sud de França, on som ja presents i en expansió.

—¿Feu, només, reproduccions de parets antigues?

—Parets i tot el que toca al parament o al revestiment, sigui d'interiorisme, sigui d'obra vista. A més, tenim un altre sector d'activitat: la reproducció (amb el mateix procediment de pol·lièster i d'emmotllament) de peces de l'estatuària sacra. Fem reproduccions de verges romàniques i de sants, numerades i venudes amb etiqueta del Centre d'Art Sacra de Illa de Tet, prop de Prada de Conflent, i d'«Electricité de France» o «Le bâti ancien en Roussillon».

—¿En quin moment us va semblar que teníeu a les mans un bon producte?

—Quan les companyies consulars de Perpinyà es van adreçar a nosaltres perquè realitzéssim el pavelló que les representaria a la III Fira-Exposició de Perpinyà. Era, a la primavera, l'any passat.

—¿I enguany heu saltat la «frontera» i vingut a Barcelona?

—És el reflex normal, em sembla, de qualsevol empresa, petita o gran, que vol expansionar-se, ¿no? Per dir-te la veritat, uns mesos abans ni ens preocupava Barcelona ni teníem idea d'exportar el producte. Ens acontentàvem d'un mercat *departamental* i regional. Però vam trobar un jove, de Perpinyà com nosaltres, en Joan Pere Gensane, que és geògraf i economista i que sap tot el que passa a la banda sud del Pirineu. Gensane ens va assabentar de l'organització de Rehabitec, un saló específicament per a la restauració de l'habitatge que s'obriria a principis de juny, per primera volta, a Barcelona. L'oportunitat ens va fer il·lusió i Gensane ens va facilitar les gestions de participació. ¡I ve't ací!

—¿Éreu, suposo, diverses empreses de Catalunya nord a Rehabitec?

—No —i això ens va estranyar molt—. Tota sola. O més aviat, dues empreses, ja que hem compartit amb Miquel Lafont, un serraller de Perpinyà, president de la Coteb, el mateix estand.

—Però, segurament tractant-se d'una jove empresa i de la seva primera participació a una fira d'aquest tipus, les autoritats us han donat algun suport.

—Moralment, sí. Financerament... esperem. No hem rebut res. Ni de la Cambra de Comerç i d'Indústria, ni de la Cambra de Mestiers. Nosaltres, tanmateix, representàvem l'Acatex, associació d'empreses nord-catalanes per a l'exportació, de la qual som membres fundadors. Ara bé, ens ha fet molta il·lusió i tenim d'agrair les visites de responsables i delegacions d'ambdues entitats. □