

La voiture blindée, industrie libanaise...

L'insécurité, nous la vivons au quotidien. Problème majeur des temps modernes auquel viennent se greffer les résidus d'une guerre socio-économique et politique qui s'est trop prolongée, la menace pèse, à différents degrés, sur chacun d'entre nous et plus particulièrement sur les "grands" du paysage politique ambiant. Ceux-ci prennent des précautions draconiennes chez eux, à leurs bureaux et surtout lors de leurs déplacements. La sécurité de la voiture est une spécialité réservée à quelques experts. Yehya Minkara en est un des plus connus.

- En quoi consiste votre expertise?

"Nous nous occupons de blindage de voitures surtout et de bureaux parfois. Nous avons démarré en 1976 et, vu la situation que l'on sait, les demandes ont augmenté au fil des années".

- Pratiquement, blinder une voiture signifie quoi?

"Nous refaisons la caisse entière, le toit, le sol, les portes, les colonnes, le siège arrière, le tableau de bord, les pneus et le réservoir. L'objectif étant bien sûr la sécurité. N'importe quelle voiture, neuve ou d'occasion, peut être blindée".

- Peut-on reconnaître une voiture blindée par son aspect extérieur?

"Non. La qualité du matériel et du travail font que la voiture blindée semble tout à fait banale. Cependant, son poids augmente, il peut passer par exemple de 1.100kg à 4 tonnes".

- Existe-t-il divers niveaux de blindage?

"Oui, bien sûr. On peut opter pour un blindage qui protège contre les balles de petit calibre. Evidemment, cela n'est pas très intéressant pour le cas du Liban. Cela se fait en Europe ou aux Etats-Unis.

"Il y a la catégorie que l'on appelle 762 qui assure une protection contre 4 à 5 balles de Kalachnikov, M16, Fal ou G3 tirées à partir d'une distance d'un mètre et au-delà. Le niveau supérieur de blindage protège contre 25 balles et les petites explosions".

- Qu'est-ce qui vous a amené à pratiquer ce métier?

"Nous étions des sous-agents de voitures américaines et japonaises avant la guerre. En 1976, un responsable est venu commander, à travers notre société, une voiture blindée. J'ai dû me rendre aux Etats-Unis pour lui commander sa voiture. Nous avons ensuite eu une deuxième, puis une troisième commande... Je devais à chaque fois faire le voyage aux Etats-Unis ou en Allemagne... C'est alors que j'ai eu l'idée de faire les choses sur place. Evidemment, la technique et le matériel sont importés mais nous avons acquis une excellente expérience pendant la guerre".

- Pour le matériel justement, quelles sont les matières que vous utilisez et d'où proviennent-elles?

"Le fer, nous l'importons d'Allemagne. Les vitres qui proviennent d'Allemagne ou des Etats-Unis. Les pneus anti-balles sont américains. Si un pneu essuie une balle par exemple, la voiture peut continuer à rouler sur 50 km à une vitesse de 60 km/heure".

- Votre clientèle, quel est son profil?

"Notre clientèle est composée essentiellement de politiciens, de diplomates et aussi de banquiers. Nous avons aussi des commandes à l'exportation. Nous avons, à titre d'exemple, participé à deux offres, en Belgique, nous avons réussi à obtenir une".

- Et la concurrence?

"La concurrence est généralement à l'étranger. Evidemment, il y a toujours cette fameuse mentalité libanaise qui pense que ce qui est fabriqué en Europe est meilleur... Mais je le dis en toute franchise, la finition est meilleure à l'étranger mais, ici, la qualité du blindage est supérieure. Nos délais de livraison sont plus courts: 40 jours contre 6 mois à l'étranger. De plus, nous effectuons un life-test sur chaque voiture, à la demande du client selon le contrat conclu.

"Une autre caractéristique: avant de signer le contrat, nous discutons avec le client de la meilleure formule adaptée à sa personne. C'est du travail sur mesure, si vous voulez. Nous nous considérons comme des artisans. C'est l'installation du matériel qui est importante".

"Ce secteur ne représente que 15% de l'activité. En fait, il s'agit du même genre de vitre, de fer... Nous utilisons des vitres feuilletées, du cristal et du polycarbonate, ce qui assure quand même une suffisante transparence. Ce sont des vitres anti-balles et anti-petites roquettes. Mais il y a toute une technique d'installation (étude du degré d'inclinaison...), il n'est pas question d'installer simplement des vitres anti-balles. En plus, il faut procéder à une étude des lieux afin de déterminer de quel côté peut provenir le danger...".

A. G.