

REVUE DU **P** **PAPIER** **C** **CARTON**

N°129 MAI/JUIN/JUILLET 2016 32€

PRODUCTION - DISTRIBUTION - ÉQUIPEMENTS

BILAN FRANCE 2015

**L'EMBALLAGE
STIMULE L'ACTIVITÉ
PAPETIÈRE**

**Sympo/Afrique
du Sud**
À la rencontre
de la « nation
arc-en-ciel »

**Fibre
Excellence**
Valoriser,
encore et
toujours

**Valmet
Automation**
Bordeaux
Le Haillan fait
peau neuve

EOS Corrugated

Une franche vision du carton ondulé

Interview exclusive avec Philippe Coste Ramirez, P-DG d'EOS Corrugated. Ce quadragénaire touche à tout, du sport à la politique locale, a construit en moins d'une décennie un groupe intégré dans la fourniture d'outils et de consommables pour les industriels du carton ondulé.

Qu'est-ce qui fait aujourd'hui la spécificité de la holding EOS et de ses filiales ?

Philippe Coste Ramirez : EOS Corrugated est orienté uniquement sur la fourniture de consommables techniques entrant dans le process carton ondulé, ainsi que sur l'expertise visant à aider nos clients à améliorer réellement leur productivité. Un exemple concret ? Nous vendons des contreparties en polyuréthane pour les découpoirs rotatifs, et nous sommes les seuls à être également producteurs d'outils de découpe depuis quarante ans. Cela nous permet d'aider nos clients à améliorer leur productivité en découpe rotative. Confiez-nous vos productions

de volumes importants et récurrentes sur lesquelles vous avez des problèmes d'éjections de déchets ou de refoulements, etc. Nous analysons la situation et fournissons un outil à notre client. Ce dernier ne l'achète que si cet outil améliore sa production. L'idée finale n'étant pas de vendre des outils, mais d'intervenir sur le site du client et sur machine durant quelques jours, pour échanger des savoir-faire et former tant les opérateurs que le responsable de la maintenance des outils, ou encore le bureau d'études sur la phase de conception de l'emballage. En bref, achetez-nous vos contreparties et nous vous aiderons à mieux produire.



Philippe Coste Ramirez : « Mon meilleur investissement ? Avoir donné 40 % du capital à des collaborateurs clés de l'entreprise Tools Corrugated. »

Votre organisation actuelle vous permet-elle de proposer des offres intégrées à la fois sur les moyens de découpe, l'outillage, les habillages ?

Nous ne sommes pas sur le créneau de l'investissement mais sur celui des consommables techniques « sensibles », c'est-à-dire tous ceux dont dépend directement une bonne productivité. À ce stade, pour le carton, notre offre comprend les produits en polyuréthane (contreparties, roues no crush, galets de margeurs, etc.) avec Rodicut et Silex, les tapis et montées de pont pour onduleuses avec Bricq et les outils de découpe rotatifs avec Tools Corrugated.

Avez-vous toujours travaillé dans l'industrie du carton ondulé ?

Mon premier métier et ma formation étaient bien loin de celui de l'industrie en général. J'en garde des notions de rigueur, d'engagement et de respect de la parole donnée. Je suis venu à l'industrie et à celle du carton

en particulier il y a exactement vingt ans en débutant au poste de technico-commercial au sein du groupe Saica, après avoir suivi une formation technique complémentaire au sein du groupe Rossmann. J'ai d'ailleurs pour ces deux groupes une affection toute particulière.

Quel regard portez-vous sur l'industrie du carton ondulé en Europe ? Y a-t-il pour vos activités des opportunités intéressantes à saisir ?

Je me garderai bien de proposer de grandes théories sur ce sujet. Cela fait vingt ans que j'entends les mêmes grandes idées pleines de bonnes inten-



Réalisation de textiles spéciaux chez Bricq

tions non suivies d'effets. Cela est plutôt bon signe car cela signifie certainement que cette Industrie du carton se porte suffisamment bien pour ne pas avoir à opérer de grandes manœuvres ! Ce que je perçois en tant que fournisseur, c'est la pression incessante de nos clients pour nous faire baisser nos prix, encore et encore. Ce que je vois, c'est qu'à ce jeu-là



Bricq, la filiale d'EOS Corrugated basée à Angoulême et spécialisée dans les tapis d'onduleuses.

avec une vision de gain à court terme, l'offre et les alternatives pour nos clients diminuent d'année en année. Moins il y aura d'offre, moins il y aura de compétition et moins il y aura d'innovation, les grands perdants à la fin de l'histoire étant les fabricants d'emballages en carton ondulé. Je ne vois pas ce qu'ont à gagner nos clients en se retrouvant sans alternatives et en ayant face à eux quelques derniers acteurs du marché sans capacité d'investissement dans la recherche et l'innovation et avec des bilans comptables qui feraient passer le Venezuela ou la Grèce pour des pays à la gestion rigoureuse !



Pièces polyuréthanes pour la découpe de cartons chez Rodicut

Compte tenu de ces contraintes économiques, comment trouvez-vous l'équilibre ?

J'ai parfois le sentiment que notre disponibilité et notre investissement ne sont pas valorisés à leur juste niveau dans l'industrie du carton. Par exemple chez Bricq, nous mettons à disposition en permanence trois techniciens SAV avec trois fourgons capables d'intervenir partout

en France en urgence. À ma connaissance, nous sommes les seuls à produire et à vendre des tapis pour onduleuses avec un tel niveau de support technique sur le territoire. Et cela a un coût. Malheureusement, certains clients ont encore du mal à payer pour notre support et notre niveau d'engagement et c'est dommage, car nos

collaborateurs donnent le meilleur d'eux-mêmes. Mais cela changera, nous avons confiance en leur bon sens. Nos entreprises chez EOS Corrugated ont commencé à se tourner aussi vers d'autres applications Industrielles que celles du carton (dans le domaine militaire par exemple). Ces diversifications de marchés représentent

désormais 30 % de notre chiffre d'affaires et constituent une partie significative de notre résultat. Tout en nous apportant une ouverture d'esprit sur d'autres technologies.

Vous êtes déjà présent en Chine. Pourriez-vous être amené à vous développer davantage vers d'autres pays émergents ?

Je ne crois pas aux eldorados. Tout termine un jour ou l'autre par se niveler et s'équilibrer. C'est pourquoi j'ai fait le choix d'investir en Chine pour accompagner la croissance chinoise (à la fois sur les volumes et la qualité), selon les codes chinois et sans aucune intention d'exporter, car, soit dit en passant, au final, tout mis bout à bout, on arrive à être très compétitifs en Europe par rapport à nombre de pays dits émergents. Amis européens, arrêtons de nous automartyriser, nous sommes productifs et créatifs !

On peut tout de même mentionner les progrès de l'impression numérique ou les débuts de l'industrie 4.0...

Le sujet de l'impression numérique est passionnant. Je pense, comme beaucoup probablement, qu'elle présentera bientôt un intérêt pour les petites et moyennes séries, »

UN GROUPE FORGÉ | EN HUIT ANS

En 2008, Philippe Coste Ramirez rachète Rodicut, une société basée en Espagne empêtrée dans les dettes.

Le P-DG d'EOS Corrugated retrace les étapes clés du développement de son groupe : « Rodicut dégageait 6,6 M€ de chiffre d'affaires pour... 600 000 € de pertes annuelles et une dette financière accumulée de 2,3 M€ ! L'actionnaire de l'époque n'avait pas alors la ressource et les idées en interne pour remettre la société en ordre de marche. L'entreprise s'est retrouvée en proie aux pressions syndicales et au refus des banques de lui octroyer les lignes de crédits nécessaires. En janvier 2010, nous avons extrait Rodicut de sa holding avec l'aide d'un fonds privé et j'ai pris la présidence d'une usine en grève et criblée de dettes. S'en sont suivies deux années passionnantes et de grande intensité. Six ans plus tard, l'entreprise facturait 9,7 M€ avec 46 collaborateurs et générait des ventes dans 70 pays pour un résultat net avant impôts de l'ordre de 2,8 M€. J'ai ensuite opéré d'une manière similaire avec Tools Corrugated, devenu leader de la fabrication d'outils de découpe rotatifs en Espagne. J'ai d'ailleurs associé plusieurs collaborateurs clés en leur donnant 40 % du capital, ce qui fut sans nul doute mon meilleur investissement tant ils se sentent concernés par l'avenir et la pérennité de la société ! S'en est suivie la création de Silex en Chine dédiée à la production de polyuréthane (exclusivement pour ce marché) avec une usine à Tianjin et des bureaux à Shanghai. La constitution s'est poursuivie avec l'acquisition de Bricq à côté d'Angoulême, spécialisée dans la production de tapis d'onduleuse, puis enfin la création de sa filiale de distribution aux États-Unis. Nous réinvestissons tous nos gains dans les équipements, le personnel, la formation, la recherche, nous savons que l'équilibre est fragile et nous essayons de garder les pieds sur terre, mais l'aventure est en marche ! »



►►► laissant peut-être encore un espace au préprint ou au postprint flexo pour des séries plus importantes. Chez EOS Corrugated et bien que notre stratégie nous emmène vers des produits à ventes cadencées, prévisibles et liées directement aux volumes de production de nos clients et donc non soumis à de grandes variations aléatoires, comme c'est le cas pour les biens d'équipements, il ne serait toutefois pas impossible que nous prenions part à ce type d'aventure technologique.

Quel est votre chiffre d'affaires pour l'exercice 2015 ?

Aujourd'hui, notre jeune groupe compte 130 collaborateurs directs, 30 agents et distributeurs qui vendent dans 70 pays, pour un chiffre d'affaires proche de 19 millions d'euros (M€) et avec un résultat net de l'ordre de 3,5 M€ avant impôts (hors Chine). Nous avons encore un nombre important d'améliorations et d'optimisations à apporter en interne, mais nous ne cherchons pas nécessairement à faire du quantitatif. Ce qui compte c'est le chiffre en bas à

droite, qui nous permet d'acheter de nouvelles machines et de faire de la croissance externe si de belles opportunités se présentent. Je précise que, pour nous, une entreprise qui serait en grande difficulté mais dont le personnel clef a le savoir-faire, le savoir être, le produit et le marché, constituerait toujours une belle opportunité à saisir.

Quels grands objectifs avez-vous fixés à vos divisions ?

Poursuivre notre croissance dans la diversification de nos marchés, produits, industries en soignant pour cela notre rapport qualité-prix-service-innovation. Notre gestion rigoureuse nous permet d'avoir une capacité

d'investissement relativement importante et d'envisager l'acquisition d'entreprises complémentaires plus importantes que la nôtre. Cela dit, il ne faut pas avoir les yeux plus gros que le ventre et les croissances se feront lorsque les opportunités se présenteront, qu'elles susciteront chez nous de l'excitation et que nous aurons les ressources humaines pour les développer. C'est dans ce cadre que dès aujourd'hui nous formons des jeunes, pour croître mais également pour nous succéder lorsque nous serons « has been » et que nous commencerons à faire comme moi ici, raconter nos guerres passées...

Propos recueillis par
Olivier KETELS

ROMAN-SUR-ISÈRE, CAPITALE DU POLYURÉTHANE

Ce n'est pas un hasard si EOS Corrugated est basé, en France, dans la Drôme, dans la capitale de la production et la transformation des polyuréthanes (matériau de base de sa filiale Rodicut). Roman-sur-Isère fut la capitale du cuir avant de voir prospérer l'industrie spécialisée dans les élastomères : le groupe Michel-Baulé, Exsto ou le groupe Courbis.

Carton ondulé | Brèves

Un sommet Fefco réussi

Plus de 250 personnes ont répondu présent à l'invitation de la Fefco pour son sommet de Berlin fin mai. Le nouveau président, Jan Klingele, a ouvert les deux jours de conférences avec un exposé sur le marché de l'ondulé en Allemagne. Les thèmes abordés ont mis en valeur, s'il en était besoin, les formidables atouts du carton ondulé dans l'économie circulaire, et ses qualités intrinsèques. Ont été également mis en avant les besoins d'aujourd'hui en matière de mise en rayon pour des



emballages fonctionnels, pour de plus petites quantités, facilement manipulables et évidemment d'un impact visuel maximisé. Et, pour conclure, le président sortant, Roberto Villaquiran, a insisté sur le fait que les acteurs du carton ondulé doivent encore faire plus pour promouvoir leur produit face à des concurrents agressifs, expliquer mieux la valeur ajoutée d'un produit à base de papier et sa contribution à l'environnement.

Jan Klingele, dirigeant de Klingele Papierwerke, entamait donc son mandat de deux ans à la tête de la Fefco. Jean-Paul Macharis (VPK) et Nina Iversen (Glomm Papp) ont été pour leur part élus en tant que vice-présidents. Roberto Villaquiran continuera d'apporter son soutien en tant que vice-président.

Bonne année 2015 pour Thimm

Le fabricant allemand d'emballages ondulés publie de bons résultats 2015, avec un Ebitda à 49,8 M€, certes en léger retrait par rapport à 2014. Thimm jette en tout cas les bases de sa croissance à cinq ou dix ans avec un effort d'investissement important. Aux 146,3 M€ déjà investis depuis cinq ans vont s'ajouter cette année 70 M€ destinés à la construction du site de carton ondulé d'Holledau en Bavière, qui doit remplacer en 2017 l'unité d'Unterschleissheim. Le P-DG du groupe, Mathias Schliep, conçoit le nouveau site d'Holledau comme très avancé sur le plan de l'exploitation, empruntant le concept de l'usine 4.0.