

PARTENARIAT GAGNANT



Deux décennies de partenariat avec le Groupe Air Liquide ont permis à MilletPlasticsGroup de démontrer sa capacité à mener des projets d'excellence, tout en renforçant son envergure internationale. En remportant en 2014 un nouveau contrat avec Air Liquide, l'ETI veut conforter son image de David innovant face aux Goliath de la plasturgie.

PLASTIC BOOM

Le nom de Millet résonne dans le Jura dès le début du XX^e siècle, lorsque Marius Millet crée une activité de tournerie sur matières naturelles à l'attention de l'industrie, de la pharmacie et de la bijouterie. Bois, corne, os, ivoire : aucun matériau n'a de secret pour le fondateur de cette société, devenue aujourd'hui une de ces belles ETI centenaires et 100 % familiales. Car en 1957, son fils Gérard Millet a pris le virage de la modernité en investissant dans les machines nouvellement inventées pour transformer les matières plastiques. « *D'abord spécialisée dans la réalisation de pièces industrielles par injection, l'entreprise s'est lancée à la fin des années 1960 dans le développement d'une nouvelle technique : l'extrusion soufflage, qui permet de produire des corps creux, par exemple des bouteilles* », explique Pedro Coelho, responsable commercial. En 1995, lorsque Christine Millet accède à la présidence et décide de donner au groupe une stature internationale, notamment en l'implantant aux États-Unis, un nouveau cap est franchi.

CHAMPION DE L'INTÉGRATION

Solidement campé sur sa parfaite maîtrise des deux techniques de transformation des plastiques, le groupe s'est aussi imposé comme un intégrateur. « *Notre activité concerne pour une part l'emballage, pour les secteurs de l'alimentaire et de la phytochimie, commente Pedro Coelho et d'autre part, les équipements techniques destinés, soit aux produits de consommation courante, par exemple l'électroménager ou la puériculture, soit aux secteurs professionnels, comme des machines de traitement de l'eau dans le secteur médical.* » Pour desservir ses clients qui ont pour nom Yoplait, Bayer, SCA, Mondelez ou Electrolux – essentiellement des grands groupes – Millet Plastics Group dispose de onze sites – dont neuf en Europe et deux aux États-Unis –, ainsi que d'un bureau d'études dédié à la conception de pièces et à leur processabilité.

« *Pour créer des produits révolutionnaires, il faut travailler avec des designers car ce n'est pas notre cœur de métier, reprend Pedro Coelho. Mais à partir d'une proposition de designer, notre bureau d'études émet des recommandations en termes de typologie de matériaux ou de process et adapte leur design en conséquence.* » Puis vient le temps de la fabrication par injection ou extrusion soufflage et des opérations de finition et de décoration. « *Lorsque nous ne disposons pas des technologies en interne, nous nous adressons à des partenaires qui font par exemple du décolletage de pièces métalliques et sont en mesure de nous fournir des inserts en acier. Mais c'est toujours Millet Plastics Group qui manage le projet afin de fournir à ses clients des produits totalement finis* », enchaîne Raphaël Delacroix, chef de projet.

EMPIRIE ET AUTOMATISATION

C'est autour de cette capacité à concevoir les pièces et à les industrialiser qu'en 1995, une relation partenariale très étroite a commencé à se tisser entre Millet Plastics Group et Air Liquide. Le

Jean-Marie KLEIN

Responsable des achats
Centre de packaging des gaz
AIR LIQUIDE



« *Chez Air Liquide, le centre de packaging des gaz pour l'industrie et la santé a pour mission de développer et d'industrialiser de nouvelles offres bouteilles permettant simplicité d'utilisation, sécurité et traçabilité et intégrant des technologies digitales et de nouveaux matériaux. Mon rôle consiste à identifier des partenaires industriels innovants, avec lesquels conclure des accords de développement pour de nouvelles bouteilles de gaz comprimés et leurs accessoires. Par rapport à la mission de Category Manager que j'occupais précédemment et qui consistait à qualifier une vingtaine de fournisseurs déjà existants et de contractualiser avec eux les conditions de fourniture de nos produits, la collaboration avec les fournisseurs dans le cadre de projets de co-innovation est grandement renforcée.*

Air Liquide travaille avec Millet Plastics Group depuis le milieu des années 1990. À cette époque, le Groupe Air Liquide développait, pour la bouteille ALTOP™, un chapeau de protection de bouteille de gaz. Cet équipement est un organe de sécurité important. Il devait être réalisé dans un plastique, doté de multiples propriétés : une grande résistance mécanique y compris à basse température ; un design moderne et ergonomique pour faciliter la manutention et l'utilisation de la bouteille; et enfin la possibilité d'être teinté dans le bleu de notre logo sans perdre les qualités précédemment énumérées. En s'appuyant sur sa R&D et son bureau d'étude, Millet Plastics Group nous a accompagné tout au long du développement de ce produit, qui a duré plus d'un an, puis en a assuré la fourniture depuis 1997.

Depuis deux décennies, Air Liquide et Millet Plastics Group entretiennent une relation saine placée sous le signe du partenariat et de la qualité : c'est une société pérenne qui connaît nos contraintes et maîtrise des savoir-faire techniques qui lui permettent de réaliser des produits correspondant exactement à nos attentes. En outre, elle sait traiter la logistique à l'international. Hors Europe où les commandes sont centralisées, nos filiales traitent directement avec Millet Plastics Group et s'en trouvent satisfaites. Enfin, elle présente l'avantage notable de disposer d'une unité de fabrication aux États-Unis qui, si le besoin s'en faisait sentir, lui permettrait de participer à nos projets locaux.

Aujourd'hui, nos deux groupes récoltent les fruits de cette relation de confiance construite dans la durée. Dans le cadre du renouvellement de nos offres, nous consultons régulièrement Millet Plastics Group pour nos projets de développement de nouveaux produits. Récemment, Millet Plastics Group a remporté une consultation importante visant à développer, industrialiser, et fournir un nouveau chapeau de protection pour des petites bouteilles de gaz.»

leader mondial des gaz travaille alors au projet du chapeau de protection de la bouteille ALTOP™, où le plastique injecté doit remplacer l'acier. Un cabinet d'expertise identifie Millet Plastics Group comme l'injecteur le mieux placé pour lever les obstacles et met les deux entités en relation. « À cette époque, les outils de calcul que nous connaissons aujourd'hui n'existaient pas, se souvient Raphaël Delacroix, alors en charge du dossier. Il a fallu faire toutes les mises au point par des tests empiriques; et plus d'un an a été nécessaire pour faire évoluer les formes et les matériaux, jusqu'à ce qu'ils répondent au cahier des charges, mais lorsque nous sommes parvenus au résultat, c'était magique ! »

Les équipes de Millet Plastics Group surmontent notamment deux défis majeurs : automatiser le surmoulage d'un insert métallique et empêcher que la couleur du plastique ne s'altère au fil du temps. « Pour sélectionner le partenaire qui nous fournirait les matériaux, nous avons fait des tests de vieillissement accéléré. » Résultat : un développement répondant aux exigences d'Air Liquide et débouchant sur un contrat de fourniture sur dix ans. « Ce marché s'est poursuivi naturellement au-delà de la durée initiale, et avec des quantités supérieures à celles prévues. Plus d'un million d'exemplaires de ce produit ont été livrés à ce jour, et nous en fabriquons encore », précise Raphaël Delacroix.

ADAPTATION AUX BESOINS DE SES MARCHÉS

Plus pour longtemps cependant. « Avec les évolutions de normes concernant les bouteilles de gaz qui imposent des exigences de plus en plus sévères, les chapeaux de protection des grandes bouteilles de gaz en reviennent aux matériaux métalliques. Rien ne dit qu'avec l'évolution des propriétés des plastiques, la tendance ne s'inversera pas de nouveau. Mais pour l'instant, c'est ainsi », constate Pédro Coelho avec fatalisme. Un revirement qui ne signe pas pour autant l'arrêt de la coopération avec Air Liquide.

« Aujourd'hui, il y a tout un parc de bouteilles de plus petite taille, pour lesquelles les solutions plastiques sont adaptées. Ce sont des pièces de plus en plus techniques », renchérit Raphaël Delacroix. Dans ce contexte, Millet Plastics Group a été retenu en 2014 pour sa compétence et sa pertinence économique lors d'une consultation sportive face à trois challengers motivés. Le développement de ce nouveau produit destiné au marché de la santé est presque achevé, et la production devrait monter en régime progressivement à partir de 2017.

Raphaël Delacroix et Pédro Coelho se félicitent de la poursuite de cette coopération, dont les conséquences bénéfiques sont nombreuses. « La collaboration avec Air Liquide est de grande qualité et la relation client/fournisseur est équilibrée, notent-ils. Nous sommes incités à nous servir des produits réalisés pour eux comme référence. Si bien que, dans les salons, lorsque nos prospects constatent le degré de technicité qu'il nous a fallu pour surmouler l'insert de métal, cela leur donne l'idée de transposer cette technique pour leurs propres produits... Cela nous offre des opportunités de nouvelles affaires. Enfin, Air Liquide, dont nous livrons directement les filiales dans le monde entier, nous a permis de développer une vraie compétence logistique à l'export désormais mise au service d'autres clients. À terme, nous pourrions aussi peut-être produire pour eux aux États-Unis. »

À toutes ces compétences, Millet Plastics Group associe son savoir-faire et ses capacités d'innovation pour intégrer à ses produits des composants électroniques, et les rendre connectés. Objectif : renforcer sa position de compétiteur petit, mais agile et ultra performant techniquement dans un domaine où les concurrents sont de même taille que les grands groupes clients. Une bataille pour laquelle la coopération avec Air Liquide lui a donné de beaux atouts.

le 23 février 2016

MILLET PLASTICS GROUP EN BREF

Activité Expert reconnu internationalement de la transformation des matières plastiques par injection et extrusion soufflage, à destination des clients les plus exigeants des secteurs alimentaire, de l'énergie, de la phytochimie, de l'hygiène, de la santé, de l'équipement grand public et professionnel.

Création 1957.

Effectif 300 collaborateurs.

Export 20 % du chiffre d'affaires.

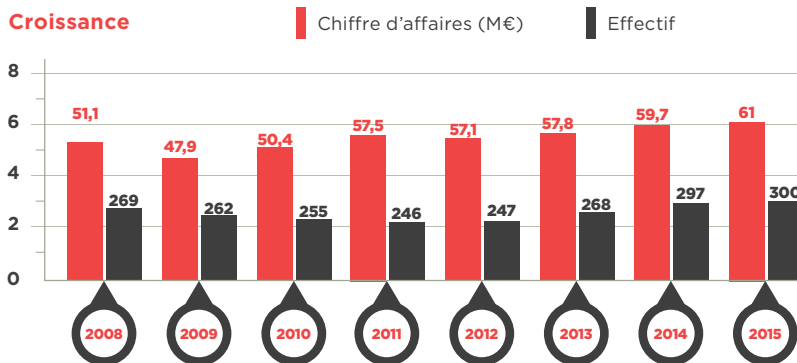
R&D 6 % du chiffre d'affaires.

Ambition de croissance Une croissance annuelle du chiffre d'affaires de 3 % dans les secteurs d'activité stratégiques, dont l'énergie (hors croissance externe, envisageable uniquement en fonction des opportunités liées à l'évolution de la demande des clients).



Pédro COELHO
Responsable commercial

Implantation	France	États-Unis	Belgique	Slovaquie
Injection	Pratz (39) : 8000 m ² et siège social. Meussia (21) : 4500 m ²	Lebanon : 6000 m ²		Myjava : 4 000 m ²
Extrusion/ soufflage	Ste-Marie-la-Blanche (21) : 10 000 m ² Nîmes (30) : 5000 m ² Montrevel (39) : 7 000 m ² Moirans en Montagne (39) : 1 500 m ² Lanfain (22) : 500 m ²	Lebanon : 14 000 m ²	Okegem-Ninove : 5500 m ²	



www.milletplastics-group.com

32, rue des Jeûneurs
75002 PARIS
Tél.: 01 44 88 93 33
www.pactepme.org

pactepme