

EDITO

Le cap est maintenu



Face à l'une des plus violentes crises économiques mondiales depuis les années 30, Procap maintient le cap. Notre groupe poursuit sa politique de développement commercial et multiplie les implantations : dans les pays Baltes, en Espagne ou encore en Allemagne. S'agissant d'innovation, Procap lance deux nouveaux produits bien spécifiques qui correspondent aux exigences de notre clientèle. Les bouchons « Dropless » ont ainsi été conçus pour l'industrie de l'huile alimentaire. Quant aux capsules « Greencap » elles prouvent les capacités d'innovation du groupe. Procap se dote également de nouvelles capacités de production avec l'agrandissement des sites de Budapest et de Wiltz. Notre centre de recherche et développement a lui aussi bénéficié d'investissements conséquents. Enfin, l'acquisition des sociétés MacFarlane en Irlande et Elocap au Luxembourg permet à Procap de renforcer sa présence géographique et sa gamme de produits. ■

Yves Jozefiak
Directeur Commercial et Marketing



La nouvelle usine Procap en Irlande



PROCAP, UN « GRAND » D'EUROPE

En rachetant Elocap Lux et MacFarlane Plastics, Procap consolide ses positions et affirme son statut de « grand » d'Europe.

Première étape de ce redéploiement en Europe : le rachat fin 2008 de la société Elocap Lux, implantée à Rodange, au Grand-Duché de Luxembourg. Procap met ainsi la main sur une exclusivité d'Elopac : des dispositifs de fermeture en deux éléments pour les emballages en carton. Conséquence de ce rachat : la production est transférée à Wiltz, un site entièrement réaménagé pour accueillir la nouvelle ligne de fabrication. Procap crée ainsi une nouvelle usine conçue pour de gros volumes de production. Elle acquiert aussi la maîtrise technique pour ce type de solutions et dispose désormais d'un hall de stockage des produits finis.

En Irlande, Procap a fait l'acquisition de MacFarlane Plastics basée à Newtownkenedy. Cette entreprise produit

principalement des bouchons pression (snap-cap) et des mesurètes pour le secteur des aliments pour bébé.

Le SECTEUR STRATÉGIQUE DES BOUCHONS PRESSION

Elle est aussi spécialisée dans les fermetures en plastique pour les industries alimentaire et chimique. En 2008, la société a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 9 millions d'euros avec 38 collaborateurs. Un atout supplémentaire pour le développement de Procap dans le secteur stratégique des bouchons pression. L'occasion aussi pour l'entreprise de confirmer son rayonnement européen. ■

Le CHIFFRE
18 000 m²

L'usine de Wiltz affiche aujourd'hui
une superficie de 18 000 m²
avec un effectif de
85 personnes.



Dans une DYNAMIQUE DE CROISSANCE



Des pays Baltes à l'Espagne en passant par l'Allemagne, Procap poursuit sa croissance et étend son réseau d'agents en Europe. A la clé, davantage de proximité et de réactivité au profit des clients.

Cap sur l'Europe de l'Est. Procap Duna a considérablement élargi son portefeuille en Europe centrale et orientale. Avec l'appui de nouveaux agents et distributeurs, des entreprises comme **Zvijezda**, **Lithuania Neptuno**, **Plasteksus**, **German zrt**, **Veeko**, **Zemaitios Pineas**, **Tikras kelias** et **Eurocollant** ont choisi les solutions Procap. Huiles alimentaires, boissons, huiles moteurs ou encore aliments : Procap Duna fournit différentes industries. Ainsi en Bulgarie où le travail de **Hristo Stoyanov** porte ses fruits : un demi-million d'euros de chiffre d'affaires en moins d'un an. Sous son impulsion, Procap occupe une position dominante sur le marché bulgare où quatre produits font la différence : **bouchon sécurité enfant 28 mm**, **bouchon Pharma 28 mm**, **bouchon 38 mm pour la pétrochimie**, **dispositifs de fermeture agro**. « L'essentiel dans les affaires, c'est la confiance » reconnaît Hristo Stoyanov. Dans les pays Baltes, la représentation de Procap est assurée



par **Gediminas Paukštė**. A son actif, une longue expérience professionnelle en marketing et organisation de l'entreprise. Pendant plus de dix ans, il a travaillé pour des multinationales en Lituanie en tant que responsable des ventes, du marketing

et du service à la clientèle. Son activité principale consiste maintenant à identifier et à développer de nouveaux marchés dans les pays Baltes mais également en Pologne et en Russie.

Un véritable challenge

Dans les pays germanophones - Allemagne, Autriche et Suisse -, le développement de Procap est piloté par **Mike Kopp**. Un véritable challenge car ces trois pays constituent un vaste marché et offrent des débouchés prometteurs. Mais les entreprises doivent aussi faire face à une concurrence particulièrement rude, notamment au niveau des discounters et de l'activité d'exportation. « Aujourd'hui plus que jamais, nos clients doivent



Succès commerciaux

EXPERTISE AGROALIMENTAIRE

De nouveaux partenaires ont choisi les solutions Procap. La coopérative de Villefranche, soucieuse de la qualité de ses produits frais, s'est orientée sur le Proflex 38 pour son lait micro filtré. La fromagerie de Meix a également opté pour le Proflex 38 pour le développement de son nouveau lait bio longue conservation. Bar-



dinet a fait le même choix pour le conditionnement de ses alcools (whisky en bouteille PET). Quant à Soultzmatt, pour conserver à ses eaux minérales plate et gazeuse leur goût et leur fraîcheur, elle a décidé de faire confiance au bouchon 28 mm Spark 1. La société Routin s'est portée sur le CV29/21 pour accompagner ses sirops de fruits. Le Cabanon, cette entreprise spécialisée dans la transformation de tomates, a choisi le Flip Top 33 pour le conditionnement de son Ketchup. La division plastique soufflé du groupe Alcan a elle aussi sélectionné ce produit. Enfin, en Suisse, Emmi, leader des produits laitiers frais, a retenu Proflex 38 pour le lancement d'un nouveau smoothie qui agit sur le Cholestérol.

pouvoir s'appuyer sur des fournisseurs fiables et capables de les soutenir à tous les niveaux, explique Mike Kopp. Procap est précisément en mesure de mobiliser toutes les ressources pour orienter les clients vers les solutions bouchons les plus efficaces et accompagner la mise en œuvre de process industriels. >> ■

hstoyanov@hotmail.com
Gediminas.paukste@procap.com
Mike.kopp@procap.com

L'Espagne, MARCHÉ DE RÉFÉRENCE



L'usine Procap de Llagostera

En dépit de la crise économique qui affecte sévèrement la consommation en Espagne, le groupe Procap maintient voire accroît ses résultats dans la péninsule ibérique. La clé de ce succès ? L'acquisition de nouveaux clients et le développement de nouveaux produits.

Abbott laboratories a ainsi opté pour les dispositifs de fermeture en plastique. Procap a également séduit les professionnels de l'industrie agrochimique comme **Reckitt-Benckiser** et **Sipcam-Inagra**, tous deux bien connus sur leurs marchés respectifs. Sans oublier le secteur alimentaire, avec notamment **Mercaoleo** et le secteur de la cosmétique avec **Coty Astor** pour le développement de nouveaux bouchons. Autant de projets significatifs sur un marché de référence.



FOURNISSEUR STRATÉGIQUE

Le producteur d'eau minérale « Spadel » a choisi Procap comme fournisseur stratégique pour les capsules 30/25 à bague haute utilisées sur la célèbre marque « Spa Reine ». Les atouts de Procap : la proximité du site de mise en bouteille, les valeurs partagées d'une entreprise familiale, une vision à long terme des bouchons pour boissons. Le groupe Spadel est le leader incontesté du marché des eaux minérales du Bénélux.



PARTENARIAT RAPPROCHÉ

Procap poursuit avec succès sa stratégie sur le marché européen de la boisson. Refresco, fabricant leader de boissons non alcoolisées et de jus de fruits, a en effet décidé d'établir un partenariat rapproché avec Procap. En réponse à la forte croissance de Refresco, Procap a investi de façon significative dans sa capacité de production de bouchons en plastique, particulièrement adaptables sur les lignes de remplissage haut débit. Procap garantit par ailleurs une sécurité d'approvisionnement en s'appuyant sur ses différents sites de production.



PROCAP en «CONQUISTADOR»

Plus de 130 contacts professionnels, dont 80 % de nouveaux prospects et plus de 25 entreprises multinationales ou nationales de haut niveau : succès total pour l'édition 2009 du salon Hispack à Barcelone.

Ce salon dédié à la technologie alimentaire est devenu un rendez-vous incontournable. C'est là, en effet, que se dessinent les nouvelles tendances dans l'industrie de l'emballage. L'édition 2009 a ainsi mis en lumière les équipements, les matériaux et les services indispensables pour des conditionnements plus efficaces, plus innovants et en accord avec le développement durable. Plus de 1 000 exposants étaient présents à Barcelone, professionnels de l'industrie alimentaire, pharmaceutique, chimique et cosmétique. Un chiffre qui souligne l'importance en Espagne de l'emballage et de la technologie dans le domaine de l'alimentation.

LES OBJECTIFS ONT ÉTÉ ATTEINTS

Il reste que la crise est aussi passée par là et quelques grands noms du secteur de l'emballage faisaient défaut. Procap était bel et bien présent et exposait pour la première fois. L'investissement marketing et commercial fut conséquent. Procap a ainsi mis en avant son vif intérêt pour la conquête du marché espagnol. De nombreux visiteurs et exposants ont félicité Procap pour le design audacieux de son stand. Une semaine intense donc couronnée par plus de 130 contacts professionnels, dont 80 % de nouveaux prospects et plus de 25 entreprises multinationales ou nationales de haut niveau. Les objectifs ont été atteints : promouvoir l'image de Procap sur le marché espagnol en tant que principal fabricant de bouchons en matière plastique. Les visiteurs ont pu découvrir la qualité des produits Procap et le professionnalisme des équipes. De bon augure...



INTERNET

En ligne et en continu

Le site Internet de Procap a fait peau neuve. L'idée est double : faciliter la navigation de l'internaute, donner une vue d'ensemble sur la vie du groupe. Toutes les informations clés sont accessibles sur la page d'accueil. Le style est simple, la maquette attractive.

Le site joue aussi l'animation vidéo pour une présentation corporative du groupe. Les infos portant sur les usines, les produits et les clients sont régulièrement mises à jour. En ligne également, les newsletters et les brochures. Mieux : le site Procap offre la possibilité de déposer une candidature en ligne. L'interactivité à tous les niveaux.

www.procap.com



BRÈVES

Le PLEIN D'HUILE



Princes Limited a retenu Procap pour la fourniture de bouchons à charnière mono-pièce destinés à sa gamme d'huile de graines emballée pour le commerce de détail. La société produit chaque année des millions de bouteilles en PET d'un litre à destination des supermarchés du Royaume-Uni. Procap a réussi à produire un bouchon avec bande d'inviolabilité de qualité supérieure, capable de réduire tous les problèmes actuels de fonctionnalité. Un accord a été conclu avec le fournisseur de la machine de vissage pour créer de nouvelles têtes de vissage spécifiques aux bouchons Procap.

La marque DU LEADER



Numéro un du marché européen des capsules, Procap enrichit sa gamme « Procap Green » de deux nouvelles capsules : la 99 Green et la 127 Green. Ces solutions répondent et dépassent même les attentes du marché grâce à un poids plume (nouveau procédé d'injection) et une consommation énergétique réduite (presse électrique). De plus, elles garantissent une fiabilité de pose sur ligne exceptionnelle (pas de déformation et stabilité dimensionnelle assurée). La gamme sera disponible début 2010.

PROPRETÉ GARANTIE

Dans le secteur de l'huile alimentaire, Procap innove à nouveau et fait la différence. Pour preuve, ce nouveau bouchon 2921 Dropless particulièrement astucieux. Un bouchon allégé avec une fonction « coupe-gouttes » sans aucune modification sur la ligne de conditionnement. D'où la garantie d'un versage propre sans risque de gouttes superflues.

