

ARTICLE DE PRESSE

10/08/2019

StrongPack et Sidel noue un partenariat afin de créer une plateforme de transformation à façon pour les boissons non alcoolisées en Afrique



StrongPack Ltd s'est récemment implantée sur le marché nigérian. Sa mission : devenir le numéro un des transformateurs à façon d'Afrique pour proposer des boissons sans alcool de grande qualité. Pour son nouveau projet d'usine, la société a installé quatre lignes Sidel en deux ans : une ligne canettes, deux lignes complètes PET classiques et une ligne PET intégrant le système de revêtement Actis™ de Sidel. Ce dernier système a été déterminant pour augmenter la durée de vie des boissons et ainsi relever l'un des défis de la chaîne de distribution locale. En choisissant Actis, StrongPack a pu alléger ses bouteilles de 25 % tout en repensant leur design.

Les boissons gazeuses non alcoolisées (CSD) sont la deuxième catégorie de boissons la plus populaire en Afrique, après l'eau embouteillée. Si ce segment ne cesse de se développer, c'est principalement parce le pouvoir d'achat des consommateurs augmente sur ce continent, qui compte la population la plus jeune au monde.¹ Cependant, la distribution y est compliquée en raison des longs trajets et des mauvaises conditions de transport. Conséquence : les boissons avec une plus grande durée de vie sont très demandées.

¹ Euromonitor 2018

Contact :

Relations publiques
Tél. : +39 0521 999 452
press@sidel.com

ARTICLE DE PRESSE

Au sein de ce marché émergent, le Nigeria offre des perspectives intéressantes. Avec 195,9 millions d'habitants et une croissance démographique de 2,6 % en 2018², le pays a enregistré de bonnes performances sur le marché des boissons gazeuses non alcoolisées au cours des dernières années, même pendant le déclin économique (avec un taux de croissance annuel moyen de 11,1 % de 2012 à 2017). Ce phénomène s'explique en grande partie par la croissance démographique, la concurrence sur les prix et les campagnes marketing agressives menées par les leaders mondiaux du marché des boissons gazeuses.³

Une approche commerciale axée sur le long terme et l'innovation

Entrevoyant les opportunités commerciales du marché des boissons non alcoolisées, StrongPack a démarré sa production en 2018 en tant que conditionneur à façon pour les boissons non alcoolisées. Ses objectifs sont ambitieux : « D'ici les cinq prochaines années, nous projetons de devenir le numéro un en Afrique des conditionneurs à façon pour les boissons non alcoolisées », confie Del Tupaz, directeur général de StrongPack. « Parallèlement, nous voulons nous imposer au Nigeria comme leader de la transformation à façon de haute qualité, pour toutes les marques confondues. Cette stratégie est fondamentale dans notre approche commerciale et porte ses fruits. Depuis peu, nous conditionnons des bouteilles PET de 60 cl pour un grand fabricant mondial de boissons gazeuses », ajoute-t-il.

À ses débuts au Nigeria, StrongPack a eu besoin de différencier ses capacités et de se démarquer des acteurs existants sur le marché, dans un pays qui avait jusqu'alors pour principal format d'emballage les bouteilles en verre consignées. Ce projet a amené l'entreprise à investir dans une technologie de pointe pour la production de PET et canettes. Elle peut désormais proposer à ses clients une gamme étendue de solutions d'emballage. Le PET, par exemple, a la réputation d'être fonctionnel, réutilisable et performant sur toute la chaîne logistique. Cependant, en raison des températures élevées et des contraintes logistiques propres au Nigeria, la manutention des emballages en PET y est plus exigeante que dans d'autres régions du monde. Certains produits sont vendus et exposés à l'extérieur, sur des marchés découverts, souvent au soleil, dans des conditions de distribution qui favorisent la perte de carbonatation. De plus, en raison du mauvais état des routes, les bouteilles sont secouées pendant le transport et la perte de carbonatation est encore plus grande.

² La Banque mondiale (<https://www.worldbank.org/>)

³ Euromonitor 2018

ARTICLE DE PRESSE

Le directeur général de StrongPack ajoute : « Nous recherchions une solution capable de nous aider à surmonter ces difficultés. Après avoir attentivement étudié les possibilités, nous avons déterminé que Sidel et sa solution Actis, telle qu'elle est intégrée à la configuration Combi sur l'une de nos lignes complètes PET, allaient le mieux répondre aux conditions de notre chaîne de valeur locale. » Ce choix fait de StrongPack le premier et seul producteur de boissons en Afrique à bénéficier de la technologie Actis de Sidel installée et à pouvoir fournir des boissons gazeuses non alcoolisées dans des bouteilles PET revêtues.

Grâce à un partenariat exceptionnel, le tout nouveau projet est une réussite

C'est dès son arrivée il y a quelques années sur le marché de l'embouteillage des boissons que StrongPack a entamé les discussions avec Sidel. Son objectif était un nouveau projet avec deux lignes complètes, l'une pour les canettes et l'autre pour les bouteilles PET. D'abord dédiées au conditionnement du RC Cola, l'une des plus grandes marques de Cola au monde, établie en 1905, ces lignes ont commencé à produire en 2018. Leurs performances et leur fiabilité répondaient pleinement aux attentes du conditionneur à façon, qui a naturellement investi dans deux autres lignes complètes PET : une première standard pour le PET et une seconde intégrant la technologie Actis de Sidel en configuration Combi.

Étendu sur un nouveau site de 8,4 hectares et abrité dans un bâtiment de 32 000 mètres carrés à Agbara, une zone industrielle située près de Lagos, ce nouveau projet était particulièrement ambitieux. Pour se lancer dans l'aventure qu'est la construction à partir de rien d'une grande plate-forme de transformation à façon, StrongPack voulait s'appuyer sur un support local et un partenaire à la fois ouvert d'esprit, axé sur l'innovation et proactif. « Du début à la fin de ce projet exigeant, nous avons collaboré avec Sidel et son équipe bien structurée. En partenariat avec leurs responsables de projet et concepteurs de ligne, nous avons régulièrement évalué les progrès et apporté les ajustements nécessaires. Pendant tout le processus, nous avons été agréablement surpris de la manière dont l'équipe Sidel a su répondre à nos exigences, à la fois en termes de vitesse et de flexibilité, et en adoptant une approche globale. Si nous avons atteint nos objectifs malgré les imprévus, c'est grâce à la communication exceptionnelle entre les équipes, qui tous les jours pratiquaient une culture de l'apprentissage », apprécie le directeur général de StrongPack.

Il poursuit : « Lorsque notre site aura atteint son régime de croisière, nous serons capables de produire 1,2 milliards de litres par an de boissons non alcoolisées. La capacité et les

ARTICLE DE PRESSE

compétences de notre usine d'Agbara nous positionneront comme une plate-forme majeure pour de nombreux clients africains potentiels. »

Flexibilité maximale : production de CSD dans différents types et formats de contenants

Grâce à ce partenariat fructueux avec Sidel, le conditionneur à façon nigérian dispose aujourd'hui d'une usine évolutive abritant quatre lignes complètes. L'implantation optimale des équipements et des process y assure la rapidité des changements de format et des CIP, pour une flexibilité et une fiabilité de production exceptionnelles, qu'il s'agisse des canettes ou du PET. « Dès le départ, nous n'avons aucun doute sur les capacités de Sidel : nous les savions leader du secteur et fournisseur de solutions clés en mains pour les boissons gazeuses non alcoolisées. » Sidel et StrongPack ont surtout des valeurs communes, comme la sécurité du personnel et des standards de haute qualité. « L'exécution du projet, comprenant entre autres l'installation de la tuyauterie, l'implantation des lignes et la définition de la zone de traitement, a été réalisée dans un souci permanent d'accessibilité et de fonctionnalité. Tout a été parfait. Nous n'avons fait aucun compromis », souligne-t-il.

La capacité de production globale de l'usine d'Agbara atteint à présent pas moins de 850 millions de bouteilles PET par an, tous types de bouteilles confondus – standard ou avec revêtement. Les deux lignes de conditionnement PET standard fonctionnent respectivement à une cadence de 36 800 et 46 000 bouteilles par heure. La ligne polyvalente de canettes produit en outre 40 000 canettes par heure. À l'origine, l'implantation et le concept de cette dernière ligne ont été entièrement développés pour la production d'une boisson maltée non alcoolisée, très populaire au Nigeria. « Nous pensons que le marché de cette boisson est en plein essor, c'est pourquoi nous avons dès le départ intégré à notre ligne de canettes un pasteurisateur conçu pour traiter les produits sensibles. Il ne sert pas uniquement au malt, mais aussi à la production d'autres boissons comme le thé glacé et les jus en canettes. Les jus ne sont pas encore très populaires au Nigeria, mais cette configuration nous prépare pour le futur et contribue à la grande flexibilité de notre production », explique le directeur général de StrongPack.

Trois tonnes de résine PET économisées par jour grâce aux bouteilles allégées

Avec sa ligne complète PET en version Combi équipée de la technologie Actis et prenant en charge deux formats de bouteille (35 cl et 50 cl), le site d'Agbara fait profiter aux marques de CSD d'avantages uniques en termes de production. Actis (*Amorphous Carbon Treatment on*

ARTICLE DE PRESSE

Internal Surface, traitement au carbone amorphe sur les surfaces internes) est la technologie éprouvée de revêtement plasma de Sidel, capable de quintupler la durée de vie des boissons tout en allégeant les emballages sans transiger sur leur recyclabilité. Si StrongPack a choisi cette solution, c'est précisément pour ces avantages, sans parler de la facilité d'utilisation des nombreuses références Actis installées dans le monde, qui assurent la production de plus de cinq milliards de bouteilles pour les CSD, la bière, les jus, thés et cafés. « Avec l'allègement de notre bouteille de 35 cl, qui ne pèse plus que 15,5 grammes, nous économisons jusqu'à environ trois tonnes de résine par jour. Trois tonnes qui n'iront pas à la décharge », précise StrongPack.

Fort de la technologie Actis et de la durée de vie allongée des bouteilles PET, StrongPack prévoit de pénétrer d'autres marchés en Afrique de l'Ouest, marchés qui lui auraient été inaccessibles autrement. Le choix d'Actis a également permis à l'entreprise de développer un nouveau design de bouteille pour ses formats 35 cl et 50 cl. Conforme aux contraintes d'Actis, le résultat est également attractif au point de vente – un précieux atout sur le marché nigérian. « Aujourd'hui, nous sommes particulièrement satisfaits d'Actis. Si bien que nous avons renouvelé notre confiance en Sidel et déjà passé commande d'une seconde ligne PET dotée de cette technologie », conclue fièrement Éric Thibault, directeur de StrongPack.



ARTICLE DE PRESSE



Remarque : les images de ce document ne sont données qu'à des fins d'illustration et ne peuvent donc être reproduites. Si les fichiers haute résolution ne sont pas joints au document, veuillez contacter Katherina Riesner de F&H Porter Novelli. Voir les coordonnées ci-dessous.

Pour toute question éditoriale, publicitaire et de sponsoring, veuillez contacter :
F&H Porter Novelli
Katherina Riesner, Consultant
Tél. +49 (89) 12175 180
E-mail: sidel@fundh.de

Pour toute autre question, veuillez contacter :
Sidel
Lucia Freschi, Public Relations Manager
Tél. +39 0521 999452/Mobile : +393472632237
E-mail : lucia.freschi@sidel.com

ARTICLE DE PRESSE

Sidel est un grand fournisseur de solutions d'équipements et de services pour le conditionnement des boissons, des produits alimentaires et des produits d'hygiène du corps et de la maison en PET, canette, verre et autres matériaux.

Forts de nos 170 ans d'expérience, nous avons installé plus de 40 000 machines dans plus de 190 pays en privilégiant l'usine de demain avec l'innovation, les technologies de pointe et l'ingénierie de ligne. Nous comptons plus de 5 500 employés dans le monde qui s'attachent à proposer des solutions pour répondre aux besoins des clients et renforcer les **performances** de leurs lignes, produits et entreprises.

Pour proposer un tel niveau de performances à nos clients, nous devons rester flexibles. Nous veillons en permanence à **comprendre** les défis en constante évolution de nos clients et nous nous engageons à répondre à leurs objectifs spécifiques en matière de performances et de développement durable. Pour y parvenir, nous instaurons un dialogue afin d'appréhender les exigences de leurs marchés, de leur production et de leurs chaînes de valeur. Nous nous appuyons ensuite sur nos solides compétences techniques et notre analyse de données intelligente pour veiller à optimiser la productivité des équipements sur toute leur durée de vie.

C'est ce que nous appelons **Performance through Understanding**.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.sidel.com/fr et connectez-vous



youtube.com/user/sidel



linkedin.com/company/sidel



twitter.com/Sidel_Intl



facebook.com/SidelInternational