

ARTICLE DE PRESSE

10/12/2021

Oman Refreshment Company et Sidel collaborent pour commercialiser trois nouveaux formats



Oman Refreshment Company (ORC) a lancé trois nouveaux formats de bouteilles PET afin de répondre à l'évolution de la demande des consommateurs. Grâce à un travail d'équipe et à une flexibilité exceptionnels, Sidel – son équipementier de confiance – a réussi à effectuer la conversion de ligne dans des délais réduits. Ces formats sont aujourd'hui produits à une cadence nominale accrue pour faire face à la demande des consommateurs d'Oman.

Créée en 1974 et comptant aujourd'hui plus de 900 employés, ORC est l'un des pionniers et leaders du secteur de la production à Oman. Cette franchise de PepsiCo International est établie à Al Ghubra et travaille sur différentes catégories de produits alimentaires (Lays, Cheetos et Quaker Oats, etc.) et de boissons (Pepsi, Topfruit et Aquafina Water, etc.). Sa capacité de production annuelle de boissons s'élève à environ 500 millions de litres. La société développe ses capacités de production et de distribution pour répondre à l'essor de la demande et faire face à la diversité des préférences de consommation.

À Oman, le marché des boissons gazeuses est dominé par les sociétés internationales – en premier lieu desquelles se trouve PepsiCo, dont les ventes en volume et en valeur ont atteint 84,7 % et 84 % du total en 2018. Bien qu'Oman soit un pays réputé pour sa consommation élevée de boissons gazeuses, l'évolution des modes de vie et l'introduction d'une « taxe d'accise » (50 % de taxe sur les boissons gazeuses) ont entraîné un ralentissement de la demande. Pour préserver ses parts de marché et s'adapter à des habitudes de consommation plus saines, ORC a contacté Sidel afin de lancer trois nouveaux formats de bouteille PET (0,25 litre, 1 litre et 1,5 litre).

Contact :

F&H Porter Novelli
Tél.: +49 (0) 89 12175 147
sidel@fundh.de

ARTICLE DE PRESSE

Des délais serrés respectés grâce à un planning et à une collaboration fluides

ORC étant doté d'une ligne Sidel Matrix™ Combi12 depuis 2015, Sidel souhaitait adapter cette même ligne. À la réception de la commande en juin 2019, un délai de 14 semaines avait été défini pour respecter la date de commercialisation. Mais ce délai tenait compte du retard que pouvait prendre la fabrication des pièces, en raison des congés d'été du mois d'août. Pour que le projet soit un succès, il fallait donc assurer un planning et une exécution fluides.

En tant que prestataire de solutions complètes, Sidel a atteint son objectif en mobilisant son expertise en production et en coopérant étroitement avec les fournisseurs. Ainsi, ce sont une quinzaine d'experts de Sidel qui ont pris part au projet entre l'expédition et l'exécution. Pour garantir un fonctionnement fluide, l'équipe de Sidel a contrôlé le rendement de la ligne de départ avant la phase d'exécution sur site. Grâce aux conseils de Sidel, certains ajustements ont été apportés. En outre, Sidel a reçu un soutien optimal des fournisseurs d'équipements tiers et logistiques, ce qui a permis d'accélérer le process. Par ailleurs, ORC a joué un rôle crucial en proposant le support de ses équipes de maintenance et de stockage en interne, afin de veiller au bon déroulement du projet. Malgré les contraintes liées aux délais serrés, Sidel a fait preuve d'un excellent travail d'équipe, en collaborant avec les partenaires comme avec le client.

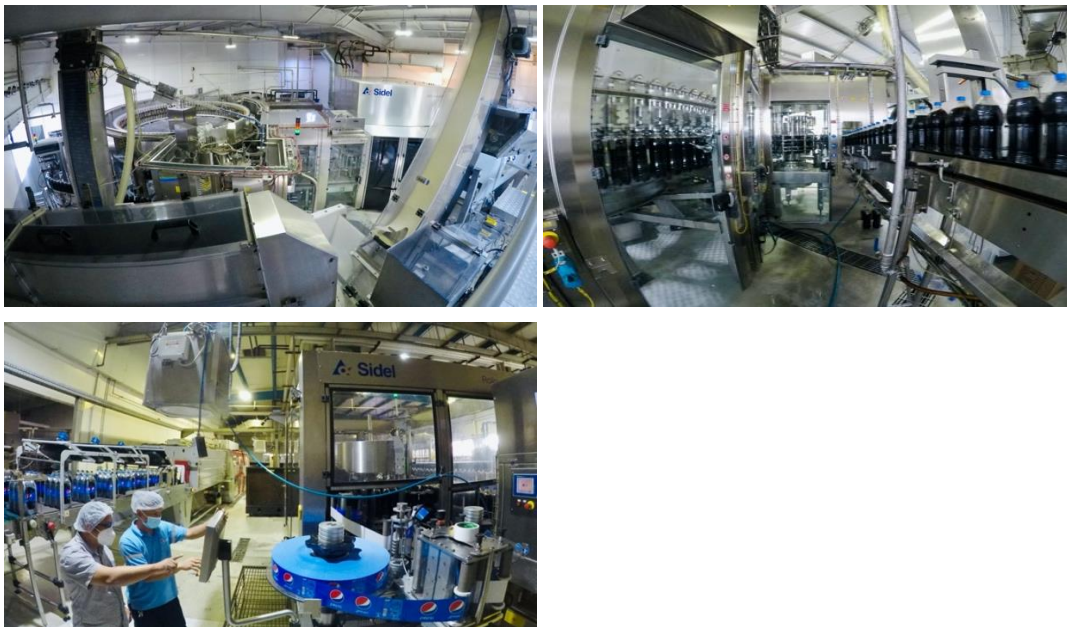
« Pour Sidel, le défi était de terminer le projet dans un délai très serré. Sidel a immédiatement pris des mesures pour produire les kits d'adaptation requis, avant de les expédier le plus rapidement possible. L'installation, les essais et la mise en service sont les phases les plus complexes du projet ; or Sidel a pu exceller en envoyant la meilleure équipe », affirme Youssef Ezzikhe, PDG d'ORC.

Une flexibilité et une qualité de service qui dépassent les attentes et viennent renforcer la relation client

L'approche flexible adoptée pour l'exécution du projet, doublée du soutien permanent apporté par la division produit pour réduire les délais de production des équipements, a été décisive pour la bonne organisation et l'exécution du projet. Sidel a terminé le projet de conversion de ligne à la fin du mois d'août 2019, ce qui a permis à ORC de tenir ses engagements envers le marché. En outre, la cadence nominale de la remplisseuse pour chaque format a été accrue : 0,25 litre – 24 000 bouteilles par heure (bph), 1 litre – 22 500 bph et 1,5 litre – 22 000 bph. Le projet a été mené à bien en un temps record et les nouveaux formats d'emballage ont été commercialisés grâce à une ligne de production qui assure un rendement élevé. « J'apprécie la flexibilité et la proactivité de Sidel », déclare Youssef Ezzike, PDG d'ORC.

« Nous sommes fiers que ORC ait choisi Sidel, qui bénéficie d'une longue expérience en matière de services, pour ce service de conversion de ligne. Cela prouve que les clients nous font confiance et que notre niveau de service exceptionnel est primordial pour les fidéliser », affirme Samuel Gobbe, Vice President Services pour les régions Moyen-Orient et Afrique chez Sidel.

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 Elina Kresa de F&H Porter Novelli. Voir les coordonnées ci-dessous.

Pour toute question éditoriale, publicitaire et de sponsoring, veuillez contacter :
F&H Porter Novelli
Elina Kresa, Consultante
Tél.: +49 (0) 89 12175 147
E-mail: sidel@fundh.de

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