

Une nouvelle page pour Codimag

Le constructeur français de presses offset Aniflo pour laize étiquettes repart de l'avant avec un nouveau pool d'actionnaires, toujours emmené par Benoit Demol. De nouvelles stratégies commerciales se dessinent.



Le site de fabrication et assemblages des presses Aniflo à Bondoufle en Essonne.

Par Olivier Ketels

Nouveau départ. Benoît Demol, président de Codimag depuis 2015, souhaitait relancer la dynamique de l'entreprise. Jean-Jacques Fabre, arrivé au capital de l'entreprise en 2016, va jouer un rôle plus important désormais puisqu'il a racheté cet été les parts détenues par l'ensemble des actionnaires historiques, dont celles des fondateurs de Codimag, (Alain Demol – père de Benoit – et Eric Tison). Cette opération vise à recentrer l'actionariat sur des associés souhaitant prendre une part active à la vie de l'entreprise. Avant de rejoindre le monde de la banque, Jean-Jacques Fabre a travaillé plusieurs années dans la Silicon Valley en Californie sur des sujets pointus dans les algorithmes et la conception

de systèmes électroniques. Les deux hommes se connaissent bien puisqu'ils sont tous deux ingénieurs des Mines. « Cette recomposition du capital vise à insuffler une nouvelle dynamique », note Benoît Demol. Plus de 400 machines Viva ont été installées dans le monde, la plupart sont en activité et certains clients ne tarissent pas d'éloge pour la technologie Aniflo. C'est le cas de l'Allemand Krämer qui exploite pas moins de 12 machines Codimag ! Mais cela ne

doit pas empêcher le site de Bondoufle en Essonne de poursuivre son développement alors que le numérique continue de gagner des parts de marché dans l'étiquette adhésive.

Trois nouveaux axes de croissance

Si Jean-Jacques Fabre ne prend pas de fonction exécutive dans la société, il compte faire profiter l'équipe de son expérience acquise. « *Il ne s'agit pas de transposer le management à l'américaine mais d'aider à décloisonner notre organisation en nous appuyant sur une organisation plus agile et centrée autour des nos clients* », explique-t-il. Le premier axe de croissance consiste donc à repenser les services, y compris en s'entourant de nouveaux talents.

Sur le plan commercial, entre le rétrofit de certaines composantes d'une machine et l'acquisition d'une presse, il y a un juste milieu à trouver. « *Nous allons continuer à vendre des machines clé-en-main tout en proposant aux clients qui le souhaitent une nouvelle approche qui consiste à leur proposer l'équivalent d'une remise à neuf de leur machine* », résume Benoît Demol. Intérêt pour eux ? Retrouver une machine très compétitive, plus performante, sans avoir à investir dans une machine neuve. Si le bâti et la mécanique ne changent pas, les

Retrouvez l'équipe Codimag sur Labelexpo

Compte tenu de la phase de transition qui s'opère dans la société, la présence d'un stand à Labelexpo n'était pas pertinente – le timing n'était pas le bon – et l'entreprise souhaite investir dans de nouveaux

projets. L'équipe dirigeante accueillera clients et prospects le mardi 12 septembre en début de soirée sur le stand de la société GIC Concept (Hall 9, C10), l'un de ses partenaires historiques.



Viva 340 evolution.

cartes électroniques, la servo-motorisation, l'informatique et la connectique peuvent être actualisés aux meilleurs standards du moment.

« C'est une nouvelle forme de circularité, plus vertueuse d'un point de vue économique et environnemental, et en phase avec notre stratégie de refus de l'obsolescence programmée. »

Le carton, un nouveau marché

Un troisième axe de croissance est sérieusement envisagé sur le marché du carton compact. Codimag a déjà validé, à l'occasion de nombreux essais, des impressions sur carton grâce à la polyvalence de sa technologie Aniflo et l'offset a toujours représenté le procédé d'impression de prédilection sur ce matériau. « Nous obtenons de très bons résultats y compris sur des grammages de

350 g/m² et 500 microns », confie le dirigeant. Cela demande en revanche un vrai travail de réflexion et de prospection sur ce marché. Certains fabricants d'étiquettes adhésives, clients de Codimag, et ayant une activité complémentaire dans le carton ont pu démontrer eux-aussi l'intérêt de cette technologie. Reste à savoir si l'impression bobine peut gagner des parts de marché auprès d'une clientèle davantage habituée aux machines d'impression feuille.

Le nouveau pool d'actionnaires constitué ne s'interdit pas de réinvestir pour accélérer le développement de la société. Dans l'ordre logique, les associés doivent d'abord identifier les besoins avant de les financer. C'est une nouvelle page qui s'ouvre pour l'entreprise, une période d'effervescence. Codimag se réinvente. ■



Benoît Demol est président de Codimag depuis 2015.



Avec la montée au capital de Jean-Jacques Fabre, l'entreprise recentre l'actionariat sur des associés souhaitant prendre une part active à la vie de l'entreprise.

Asahi Photoproducts
an Asahi Kasei company

Be A HERO, go Solvent ZERO!



CleanPrint pour un avenir durable de l'impression flexographique



Valable pour AWP™ - DEW en Europe, au Japon, aux États-Unis et en Chine

