

PHILIPPE EYRAUD : " Mixel a acquis une culture de l'export "

Elles sont nombreuses les PME industrielles françaises à rêver exportation... Certaines ont osé franchir le pas et s'en sortent plutôt bien. C'est le cas de la société Mixel, spécialiste de l'agitation. Avec méthode et réalisme, son jeune président, Philippe Eyraud, exporte dans le monde entier et ouvre des filiales en Chine et au Brésil. Emergence d'un nouveau groupe international ? ...

Journal des Fluides : La société Mixel a été créée en 1969. Quelle stratégie avez-vous mis en place après avoir racheté l'entreprise en 1990 ?

Philippe Eyraud : Suite au départ de l'un des actionnaires, j'ai effectivement eu l'opportunité de racheter toutes les actions du capital de Mixel. Dès 1991 j'ai orienté l'entreprise vers l'export, sans pour autant négliger le marché national, en débutant des démarches de prospection sur l'Inde, la Chine et le Japon.

De plus, au début des années 90, le client principal de Mixel qui était l'industrie chimique disparaissait progressivement. Ce secteur représentait alors 85% du chiffre d'affaires et était essentiellement localisé dans la vallée du Rhône. Afin de compenser cette baisse, nous avons diversifié la clientèle en proposant notre savoir-faire en agitation à d'autres secteurs. Aujourd'hui la chimie représente 15 à 20% du CA.

JDF : Avant votre accès à la présidence, l'activité Export était-elle inexistante au sein de Mixel ?

Philippe Eyraud : Elle représentait 1% des ventes, il s'agissait d'export d'opportunité, sans démarche proactive. J'étais justement entré chez Mixel pour commencer cette démar-



DR Mixel

che. Etant parti de rien, il m'a fallu du temps pour développer cette activité car il faut apprendre à connaître les marchés, mettre en place des structures efficaces, internationaliser l'entreprise. Un exemple simple : lorsque je suis arrivé dans l'entreprise, tous les employés ne parlaient que le Français. Actuellement, si un anglophone appelle Mixel, plus de 50% de l'effectif pourra au moins l'accueillir dans la langue de Shakespeare, environ 20% saura tenir un langage technique ; quand à l'équipe commerciale, 100% de l'effectif est capable de répondre à un appel d'offre. Si, lors d'un recrutement, la maîtrise de l'Anglais se révèle insuffisante, le candidat devra automatiquement suivre une formation. Nous avons aussi commencé l'étude d'autres langues, moi-même j'ai commencé à apprendre le Chinois. Aujourd'hui, avec 60% d'export direct et indirect confondus, Mixel a acquis une culture de l'export.

JDF : Pourquoi avez-vous débuté votre activité Export en Extrême-Orient, et non pas vers des pays géographiquement proches de l'Hexagone ?

En 2004, je suis parti en mission officielle avec François Loos, alors Ministre du commerce. Ce fût une aubaine pour Mixel puisqu'à cette occasion les entreprises chinoises nous ont ouvert leurs portes en grand. Au fil des rendez-vous, j'ai compris que si nous voulions réussir en Chine, il fallait que Mixel devienne un fournisseur local. J'ai donc créé une entreprise industrielle de droit chinois, filiale détenue à 100% par Mixel, et employant du personnel Chinois. Nous nous sommes alors diversifiés sur place, à la fois en terme de clients et de secteurs. Actuellement, nous réalisons plus de 50% de notre chiffre d'affaires hors Véolia, et près de 40% hors traitement d'eau.



L'usine Mixel France.

Philippe Eyraud : Mixel n'était pas de taille à lutter contre les gros concurrents allemands déjà bien implantés au niveau européen. J'ai donc privilégié les pays où il y avait peu d'occidentaux, c'est-à-dire où ceux-ci sont généralement frileux lorsqu'il s'agit d'y envisager des investissements. En 1995, nous avons ouvert un bureau de représentation à Hong-Kong, en collaboration avec trois entreprises. Cette expérience s'est avérée être un échec complet pour deux raisons principales : l'implantation n'était pas une bonne base commerciale pour vendre sur la Chine ; la personne recrutée sur place n'était pas du tout adaptée pour résister à la pression imposée par les PME. Un échec certes, mais un échec instructif qui allait nous aider à rebondir sur la Chine plus tard.

JDF : Quels enseignements avez-vous tiré de l'échec de Hong-Kong ?

Philippe Eyraud : Tout d'abord, que la Chine ne s'attaquait pas par la périphérie, mais par l'intérieur. Que Hong-Kong, qui a la réputation d'être une plateforme commerciale entre l'Occident et l'Empire du Milieu, n'est pas le bon endroit pour vendre un produit technique sur la Chine. La grande majorité des Hongkongais sait faire du business de containers mais pas d'équipements techniques. Malgré tout, j'ai acquis la conviction que je ne devais pas abandonner la Chine. En 2002, Mixel a eu la bonne surprise d'être consultée par des Japonais pour une installation en Chine. Nous avons répondu à cet appel d'offre et remporté le contrat, lequel été un formidable

déclencheur pour les affaires qui ont suivi. Avec cette première réalisation en guise de carte de visite, nous nous sommes rapprochés de Véolia en leur proposant nos services en Chine. La collaboration a commencé par du conseil, puis nous avons installé du matériel dans des stations de traitement d'eau chinoises.



Agitateur pour production de biocarburant.

DR Mixel

JDF : Les résultats de Mixel China sont-ils à la hauteur de vos espérances ?

Philippe Eyraud : Les résultats sont extrêmement encourageants : entre la première année et la deuxième, notre filiale chinoise a multiplié par quatre son chiffre d'affaires, et est bénéficiaire dès la deuxième année.

JDF : Pensez-vous, à long terme, produire en Chine et importer en France ?

Philippe Eyraud : J'envisage de développer des compléments de gammes pour des équipements que Mixel ne fait pas en France. En aucun cas il ne s'agit de délocalisation. Depuis le mois de juin 2005, date de la création de Mixel Chine, Mixel France a augmenté son chiffre d'affaires de 40% et l'emploi a cru de 30%. Autrement dit, la création de Mixel Chine n'a absolument pas réduit l'emploi en France, et nous a permis d'augmenter les ventes en Chine à partir de la France. Selon moi, les PME qui maîtrisent parfaitement un métier technique ont de



DR Mixel

Agitateur vertical et disperseur fond de cuve destinés à la fabrication de cosmétiques.

l'avenir dans les pays à forte croissance. Il y a 40 personnes chez Mixel France, et outre la filiale chinoise, nous lançons une nouvelle implantation au Brésil. Ma prochaine cible sera la Russie, mais pas avant deux ans.

JDF : Comment s'organise un dirigeant de PME comme vous, pour gérer une entreprise présente sur plusieurs continents ?

Philippe Eyraud : J'ai structuré et encadré Mixel de façon à pouvoir m'absenter plusieurs semaines à l'étranger dans le but de prospecter. Grâce aux NTCI (NdR : Nouvelles Technologies de Communication et d'Information), je reste en lien permanent avec mes équipes. Ainsi, avec mon terminal portable je peux lire mes mails, téléphoner, me connecter à Internet à tout moment ; avec mon PC portable je peux travailler en ligne n'importe où grâce à la liaison 3G. Un des critères de base lors de mes déplacements à l'étranger est d'avoir une liaison Internet. Ce n'est pas obsessionnel mais fonctionnel. Dans l'entreprise, tout document urgent est scanné et directement envoyé sur ma messagerie.

JDF : Pouvez-vous nous présenter brièvement la société mère ?

Philippe Eyraud : Cette année, la production de Mixel France s'élève à 7 millions d'euros. Notre société est certifiée ISO 9001:2000 et ATEX. Le site,

Usine de production de biocarburants entièrement équipée d'agitateurs Mixel.



DR Mixel



L'équipe Mixel. La moitié de l'effectif est capable d'accueillir les clients internationaux en Anglais.

basé à Dardilly près de Lyon, regroupe les technico-commerciaux, un bureau d'études, un service achat, ainsi qu'une unité destinée à la production de certains composants situés dans la cuve, telles que les hélices et les turbines, pièces qui restent notre secret de fabrication, le montage et le contrôle. Nous faisons également la peinture, l'emballage et l'expédition. Une équipe de service après-vente intervient pour accompagner le client dans l'installation, le démarrage, et, par la suite, la maintenance.

JDF : Quelle est l'étendue des caractéristiques techniques de votre gamme ?



Agitateur sur potence mobile.

Technip Brésil va se lancer dans le biodiesel et nous allons développer ce marché avec eux.

Philippe Eyraud : Nous livrons essentiellement des équipements réalisés « sur-mesure », très peu de produits standards. Notre gamme de produits est très large : la puissance de nos agitateurs peut monter jusqu'à 200 kW, pour des diamètres allant de 32 mm à 5,5 m, et des longueurs jusqu'à 15 m. Nous fabriquons pour la société Solvay des agitateurs travaillant sous 180 bars de pression dans la cuve, ce qui est considérable.

Nos agitateurs trouvent leur place dans le traitement d'eau, l'agroalimentaire, la pharmacie, la cosmétique, le pétrole, le nucléaire, les biocarburants, les peintures, les encres etc.

JDF : Comment se porte le marché des agitateurs ?

Philippe Eyraud : Nous répondons à plus de 300 devis par mois, c'est la

preuve que le marché se porte pas mal, en tout cas pour nous. Néanmoins, il ne s'agit pas d'un marché facile. Il faut aller chercher les affaires de plus en plus loin, il faut également rassurer les clients qui sont soumis à de plus en plus de contraintes en leur proposant des compétences, des services, des documentations...

Globalement Mixel connaît une forte croissance qui a démarrée il y a trois ans, avant nous étions plutôt stagnants. En réalité nous commençons à récolter les fruits de nos développements antérieurs : la réorganisation de l'entreprise, le redéploiement commercial, l'internationalisation, le lancement de nouveaux produits. Cette année notre chiffre d'affaires a progressé de 10%. L'année précédente nous avons réalisé +28% et il y a trois ans, +13%.

JDF : Avez-vous songé à commercialiser autre chose que des agitateurs ?

Philippe Eyraud : Il serait intéressant d'offrir à nos clients une solution un peu plus complète qu'un simple agitateur. Nous avons des clients intégrateurs qui fabriquent des cuves, je projette de me rapprocher d'eux afin de proposer une offre plus globale, comme de la cuve agitée, par exemple.

JDF : Parmi vos dernières réalisations, lesquelles ont été pour votre société un challenge à relever ?

Philippe Eyraud : La société Nigay, leader national dans le caramel, nous a récemment confié la partie agitation d'une extension d'usine. Le caramel est un produit très compliqué à fabriquer de façon industrielle, avec des problématiques particulières en terme de température, de pression et de viscosité.

Au Qatar nous intervenons sur des unités de traitement d'eaux et d'effluents d'une usine de liquéfaction de gaz en cours de construction. Plus de 50 000 personnes travaillent sur

Entretien

le chantier de cette énorme usine de 10 km² située en plein désert. Des entreprises du monde entier ont été sollicitées sur cette affaire ; le fait que Mixel soit retenue est pour nous une grande fierté.

En France, les deux dernières années, nous sommes intervenus sur toutes les unités de production de Diester (biodiesel).

JDF : Le secteur des biocarburants est-il porteur pour Mixel ?

Philippe Eyraud : En ce moment il n'y a pas d'affaires en cours, mais pendant les deux années où nous avons fourni les principales usines françaises, cette activité a représenté 20 à 25% de notre chiffre d'affaires. Pour ma part, je roule au biocarburant car je veux aller dans cette direction. Ma voiture est une Saab « BioPower » qui fonctionne au bioéthanol E85 (NdR : le réservoir contient 85% d'éthanol et 15% d'essence).

JDF : Votre décision d'ouvrir une filiale au Brésil a-t-elle un rapport avec le bioéthanol, puisque que ce pays en est un grand producteur ?



Bassin Actiflo.

DR Mixel

Philippe Eyraud : Lorsque j'ai réalisé mon étude de marché globale sur le Brésil, je me suis effectivement penché sur la question du bioéthanol. Bien qu'il y ait encore des créations d'usines de bioéthanol dans le pays, le marché y est déjà très développé. En revanche, il va y avoir des développements d'usine de biodiesel, un

type de biocarburant que les Brésiliens ne maîtrisent pas tout à fait. De plus, Mixel a déjà de l'expérience dans ce domaine pour avoir collaboré avec Technip France, or Technip Brésil va se lancer dans le biodiesel et nous allons développer ce marché avec eux. Les biocarburants sont effectivement un vecteur de croissance au Brésil, mais il y a d'autres secteurs tout aussi intéressants pour nous : la cosmétique, la pharmacie, le traitement d'eau, pour n'en citer que quelques-uns. D'ailleurs il serait stratégiquement dangereux d'aller s'implanter dans un pays pour exploiter un seul secteur. Mixel Brésil devra se diversifier dès le début sur trois ou quatre créneaux pour avoir des chances de succès. N'oublions pas également que la concurrence américaine est bien présente sur le continent.

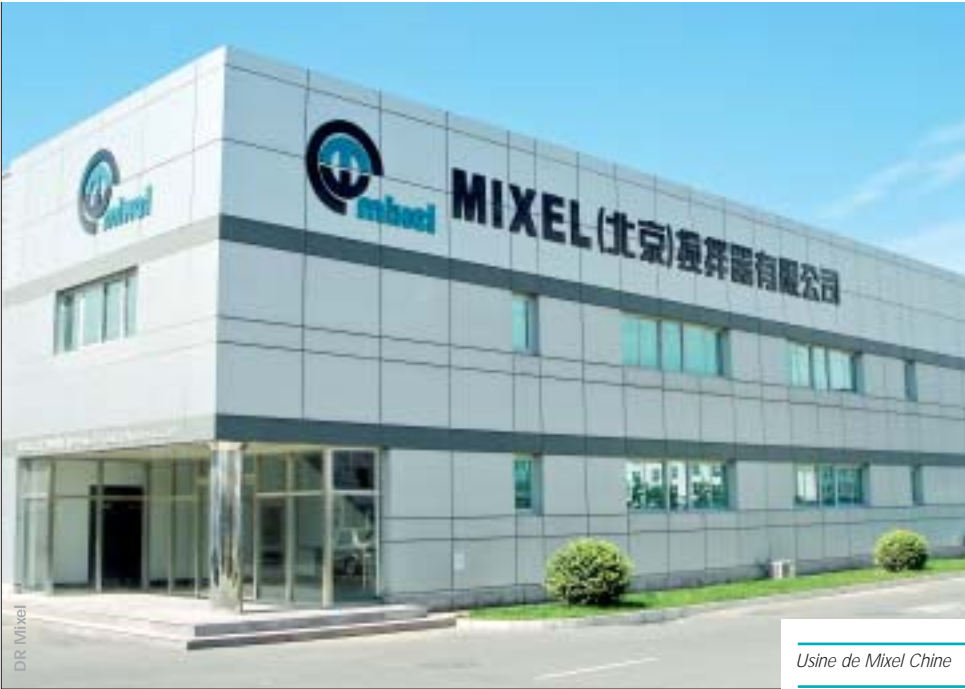
JDF : Quel avenir voyez-vous pour les biocarburants dans la prochaine décennie ?

Philippe Eyraud : Je reste extrêmement méfiant sur ce sujet car nous lisons tout et son contraire. Les biocarbu-



DR Mixel

Hélices TT 400 x 2 avec turbine de fond.



Usine de Mixel Chine

rants 1^{ère} génération sont à mes yeux une solution temporaire. La seconde génération sera probablement une solution plus pérenne puisque les biocarburants ne seront plus fabriqués à partir de produits agricoles tels que le blé, le maïs, la betterave ou la canne à sucre. Il semblerait que l'augmentation des prix de certaines denrées alimentaires aurait un lien avec la production des biocarburants de 1^{ère} génération, mais rien n'est sûr.

Quoi qu'il en soit, si les biocarburants peuvent aujourd'hui apporter une solution, même temporaire, au problème de la pollution, rien que pour cette raison, je serai ravi de continuer à participer au dévelop-

pement de cette filière.

Je crois à terme aux voitures électriques ou à hydrogène. Le jour où ces véhicules seront performants, confortables et à un prix abordable, nous tiendrons alors une meilleure solution que les biocarburants, car l'énergie électrique, d'origine nucléaire en France est peut être celle qui provoque le moins de dégâts écologiques. Mais en attendant, nous n'avons plus le choix, il nous faut miser sur les biocarburants si nous voulons acquérir une indépendance énergétique et ne pas dépendre d'un baril à 100 euros ; lequel étant finalement une chance dans la mesure où il va freiner notre consommation de pétrole et donc réduire nos émissions de

CO₂ dans l'atmosphère.

JDF : Comment allez-vous faire évoluer votre activité à moyen terme ?

Philippe Eyraud : Je compte développer l'activité par l'export, tout en restant un des acteurs principaux de mon marché en France. Nous sommes sur le point d'embaucher des commerciaux supplémentaires afin de mener à bien cette tâche. Je n'ai pas peur de voir s'agrandir mon entreprise, mais l'objectif prioritaire est de maintenir des marges qui permettent la survie et le développement de Mixel. L'avenir passera par la conquête de marchés où l'on réalise des bénéfices, et non par la prise de parts de marché en travaillant à perte.

JDF : Vous dites vouloir étendre votre activité, irez-vous jusqu'à ouvrir le capital de votre société en cédant une partie de vos titres ?

Philippe Eyraud : Ce n'est pas d'actualité, ni dans mes objectifs. Pour l'instant je caresse plusieurs projets que Mixel peut auto-financer.


*Propos recueillis
par Olivier Roussard*

Pompes à lobes
Technique de broyage

BÖRGER


En mouvement

Pompes à lobes - 1 à 1 200 m³/h à 12 bars




Pompes à Lobes

- Applications en énergies propres
- Pompage de bio, diesel, éthanol
- Traitement des boues
- Pompage et broyage de graisses



Broyeurs

- Doubles arbres parallèles
- Montage in line en standard



Multichopper

- Dilatéateur à plaque et couteaux multiples
- Phège à cailloux intégré et montage M.I.P.



BÖRGER

BÖRGER France | Strasbourg | Tel. 03 88 51 54 AR | www.borger.fr