



Pact Europact. Sa mode d'avance déjoue la crise

Lancé en 2009, l'atelier maroquinerie de Pact Europact prévoit déjà son agrandissement. Le groupe de Maulévrier affiche une forte croissance malgré la crise. Sous-traitant spécialisé dans l'ennoblissement de produits, notamment pour le luxe, le PMU débordé de projets, liés à la complémentarité et la synergie entre ses différents métiers.

Photo: Pascal Rossé



Le Journal des Entreprises – Février 2011

Pact Europact. Le groupe brode son avenir avec une mode d'avance

• Lancé en 2009, l'atelier maroquinerie de Pact Europact prévoit déjà son extension. Le groupe de Maulévrier affiche une forte croissance.



Jean-Yves Papin a pris les commandes de Pact Europact en 2006, après être rentré dans l'entreprise en 1990. Aujourd'hui, le groupe de Maulévrier connaît un fort développement sur le secteur de la maroquinerie pour lequel elle a créé l'atelier Marofica en 2009.

« La maroquinerie défendait l'excellence, notamment Jean-Yves Papin, président de Pact Europact. Si nous n'avons rien à dire, il ne faut pas construire notre atelier de maroquinerie de Luxe Marofica en 2009, nous n'en serions pas là aujourd'hui. » Et la sous-traitant spécialisé dans l'ennoblissement de produits (serigraphie, gravure, sérigraphie, découpe laser, gaufrage...) n'aurait pas connu une augmentation de son chiffre d'affaires de 40% entre septembre 2009 et août 2010, pleine période de crise.

À contre-courant
À la rentrée 2008, alors que l'activité économique connaît un coup de frein brutal et que beaucoup d'industriels préfèrent repousser leurs projets d'investissement, Jean-Yves Papin décide d'aller à contre-courant et de lancer la construction de son deuxième bâtiment. Il a MC² à Maulévrier. L'activité maroquinerie (80 personnes à l'époque) de Pact Europact s'intègre en mai 2009. Dans l'autre bâtiment, l'espace est redistribué et l'activité reorganisée. « Nous nous sommes alors tous renoués les manches pour renforcer notre portefeuille clients et aller chercher d'autres marchés, explique Jean-Yves Papin. Avec cette nouvelle vitrine, nous avons voulu montrer que nous étions sérieux et qu'avec nos moyens et notre surface nous étions capables de répondre aux demandes ».

Nouvel agrandissement
Pact Europact travaille alors au développement de sa notoriété. « Nous avons fait visiter l'entreprise à nos clients. Je me suis employé à corriger un peu sur l'extérieur et, à travers les salons nous avons invité les gens à venir voir notre outil. En interne, le travail a été remarquable ».

La démarche est couronnée de succès. En 2009, la demande s'intensifie, et si bien qu'aujourd'hui un nouveau projet d'agrandissement est en route pour accroître la capacité de production. Il pourrait aussi permettre de réajuster l'atelier de découpe numérique Cut Services (Yzernay) pour « favoriser les échanges entre les deux activités ».

La surface actuelle devrait être doublée avec la construction de 2.500 m² de bâtiment pour un investissement de l'ordre de 1,5 M€. Le démarrage des travaux est envisagé à la rentrée 2011 pour une mise en service

en mai ou juin 2012. « Il faut toujours avoir un temps d'avance d'un point de vue stratégique et penser à l'organisation de demain », insiste Jean-Yves Papin. Une stratégie payante pour Pact Europact, dès les fin des années 70, quand elle a pris la voie de la maroquinerie alors qu'elle s'adressait jusqu'alors aux secteurs de la chaussure et du textile. « Dans l'univers du luxe, la fabrication française reste le standard. À condition d'être performant, qualitatif et d'apporter, finalement, le service attendu, l'industrie a une bonne carte à jouer. »

sur des atouts en interne : « La force d'avoir une entreprise saine, c'est qu'elle peut autoriser ses investissements et décider vite. Le groupe appartient à cinq associés, tous acteurs au quotidien dans le métier, qui permettent rapidement les décisions à prendre. » Une volonté de Jean-Yves Papin, ancien directeur administratif et financier entré dans l'entreprise en 1970, au moment de la reprise en 2006.

Une trentaine de création d'emplois
Cette stratégie d'investissement et de création d'entre-

prises a permis de constituer un groupe, baptisé HOFICA, constitué de trois pôles distinctifs : Pact Europact, maroquinerie (Marofica) et découpe numérique (Cut Services). Il emploie plus de 300 personnes et réalise plus de 15 M€ de chiffre d'affaires consolidé. « L'objectif est de créer une trentaine d'emplois dans les deux ans », mais aussi de « grossir les effectifs » des ateliers Evénère (Saint-André-la-Marche) et Intervale (Saint-Germain-sur-Moult), repris en juin 2010 et dont le rapprochement est envisagé à l'horizon 2011-2012. Pour poursuivre son développement, le groupe mise sur « la complémentarité et la synergie entre ses différents métiers qui intéressent fortement les clients du luxe. Aujourd'hui, il arrive fréquemment d'avoir deux ou trois techniques sur un même produit ». D'autres projets de développement sont à l'étude. « Un jour où une entreprise n'en a plus, elle se met dans une queue où elle peut se réformer rapidement. »

ÉTAPES

- 1982**
Création de l'activité de piqûre automatique par Michel et Nadette Baudry
- 1987**
Lancement de la broderie
- 1990**
Démarrage de la sérigraphie et soudure haute fréquence
- 1998**
Développement du secteur de la maroquinerie
- 2006**
Création de Cut Services. Reprise par Jean-Yves Papin
- 2009**
Ouverture de Marofica

« Nous mettons en place un centre de formation »



Jean-Yves Papin, président de Pact Europact

En devenant organisme de formation, vous allez former vous-mêmes vos futurs salariés à la maroquinerie. Comment est né le projet ?

Aujourd'hui, nous avons besoin d'augmenter nos capacités pour répondre aux sollicitations des clients, mais aussi pour réalocater les futurs départs à la retraite. Pourtant, il est compliqué de trouver des gens. Aujourd'hui, il n'existe presque plus d'écoles et de centres qui forment à la maroquinerie. La groupe a donc décidé de mettre en place une compétence de formation.

Comment vont se dérouler les formations ?
Une formatrice a été recrutée. Malheureusement nous allons mettre en place deux groupes de 12 personnes, on ne peut pas en faire plus. Nous avons ouvert les candidatures de manière assez large, nous n'orientons pas notre choix vers d'anciennes piquettes, nous prenons des gens néophytes.

Quels sont vos objectifs en terme de recrutements ?
Nous espérons un taux de réussite de 40-70%, avec un objectif de 20 recrutements avant l'été. Nous verrons, après, les vacances si nous lançons un autre plan de formation.

Stéphanie Bodin

LE GROUPE HOFICA
(Maulévrier)
Président : Jean-Yves Papin
Marofica : 125 personnes,
2 M€ de chiffre d'affaires
Pact Europact : 78 personnes,
7,6 M€
Cut Services : 15 personnes,
3 M€
Evénère : 80 personnes,
3 M€
Tél : 02 41 55 56 26
www.pact-europact.com

LE MARCHÉ

Pact Europact intervient sur plusieurs marchés : mode, communication et événementiel et la plupart des secteurs de l'industrie à travers de nombreux métiers complémentaires. Aujourd'hui, 60 % de son activité concerne la maroquinerie de luxe. En progression constante, tiré vers le haut par le secteur du luxe, le chiffre d'affaires de l'industrie française de la maroquinerie s'élevait à 1,6 milliard d'euros en 2009, en hausse de 3% par rapport à 2008.