

Exemple n°54  
JEAN BAL

imaginez-vous  
plus protégé!



**IPO**  
Fonds propres à capital humain

## JEAN BAL et IPO: Un développement en belle forme!

**JEAN BAL est un acteur majeur dans la fabrication d'emballages thermoformés:** cales, boîtes, coffrets, étuis... Arrivé en 2001 à la tête de cette entreprise du Saumurois, Didier Philippe a fait appel à IPO pour l'accompagner dans la reprise de cette société. Rencontre.



Didier Philippe

**JEAN BAL** THERMOFORMAGE

### Qu'est-ce qui vous a incité à reprendre JEAN BAL ?

**Didier Philippe:** Le challenge. Cette société avait à peine 13 ans quand je l'ai reprise. Les perspectives de développement étaient importantes et son savoir-faire reconnu. Mon ambition a été tout d'abord de maintenir le cap sur le segment du luxe, représentant aujourd'hui 65 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Nous nous sommes ensuite orientés vers

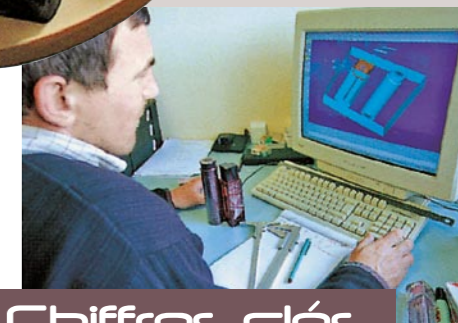
*les marchés de l'industrie et de la grande consommation en nous appuyant sur l'innovation.*

### Quels sont vos principaux atouts ?

**Didier Philippe:** Nous maîtrisons l'ensemble du process, de la conception du produit à la réalisation des moules, jusqu'à l'étape finale du thermoformage. Cette organisation nous rend très réactifs. L'apport de solutions pertinentes dans le calage et l'emballage de pièces fragiles, répondant généralement à une demande de petites et moyennes séries, est notre vrai métier.

### Au dernier Salon VS Pack, vous avez présenté un nouvel emballage...

**Didier Philippe:** En effet, nous avons créé pour les vins et spiritueux, un suremballage destiné à augmenter la visibilité du produit tout en facilitant sa préhension grâce à une poignée intégrée. Le Luxury Bottle Pack est une exclusivité signée JEAN BAL. On retrouve la forme de la bouteille valorisée par des effets de matière et/ou transparences. Une vraie innovation! Tout comme notre Flock'n'roll, qui permet un décor personnalisé sur



*un support floqué traditionnel et ceci à un coût compétitif.*

### Pourquoi avoir fait appel à IPO ?

**Didier Philippe:** En 2001, j'ai sollicité IPO à l'occasion du départ en retraite du dirigeant pour m'accompagner dans la reprise de l'entreprise. IPO est entré à hauteur de 36 % dans le holding SIFRABA créé pour les besoins du montage. Mon choix s'est naturellement porté sur un investisseur reconnu pour sa bonne connaissance du tissu régional. Son positionnement d'accompagnement dans la durée a été pour moi un élément déterminant.

### Quelles sont les évolutions du marché ?

**Didier Philippe:** Nous sommes positionnés sur un marché plutôt dynamique avec de nouvelles problématiques de développement durable nous incitant sans cesse à faire évoluer nos techniques de fabrication. La région des Pays-de-la-Loire est la 2<sup>e</sup> région française en matière de plasturgie et d'emballage. Nous sommes donc très bien positionnés!

## Chiffres clés 2006

Date de création : **1988**  
Effectif : **24**  
Chiffre d'affaires : **4 M€**  
dont 25 % à l'export

### Le point de vue de Hubert DAVID, en charge de ce partenariat IPO:



« Lors de la reprise, nous avons été séduits par la "culture de l'innovation" présente dans l'entreprise. Malgré sa connaissance au départ limitée du secteur du thermoformage dans le domaine du luxe, Didier Philippe a su nous convaincre grâce à son dynamisme commercial et à la pertinence de ses analyses stratégiques. Durant toutes ces années, il a largement contribué par son remarquable sens de l'adaptation, à "sortir JEAN BAL du moule" pour en faire une référence de choix dans son secteur d'activité »

Retrouvez toute la saga d'encarts presse sur notre site [www.ipo.fr](http://www.ipo.fr)