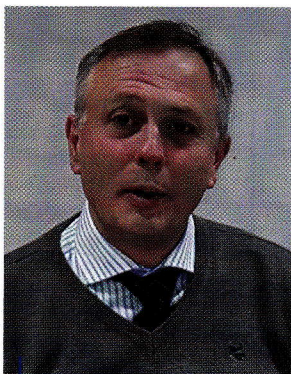


RONAX

Vingt ans au service de la plasturgie

Le GIE Ronax, qui regroupe 16 adhérents, pour un montant d'achats total de 177 millions d'euros en 2016, vient de fêter ses 20 ans en affichant une belle santé.

Par Eric Delon



Pierre Bourbon,
Directeur général de Ronax

Le groupement d'intérêt économique (GIE) Ronax a fêté ses 20 ans à l'automne dernier. Créé en 1996 à Oyonnax (Ain), dans le berceau de la plasturgie, de la volonté de neuf industriels de la Plastic Vallée de mettre en commun leurs achats, Ronax n'a pas varié en termes d'objectifs. Se regrouper afin d'atteindre une taille critique pour réaliser des économies d'échelle, développer des relations partenariales s'inscrivant dans la durée et accompagner les enjeux de la mondialisation. Vingt ans après sa création, le GIE, qui avait fusionné avec un autre GIE Plasturgie en 2006, se positionne, aujourd'hui, parmi les principaux acheteurs de la plasturgie. « Nous nous approvisionnons auprès de géants et cette mise en commun nous donne incontestablement plus de poids pour négocier les prix », explique Pierre Bourbon, son directeur général.

Les achats de 60 sites de production

Ronax négocie actuellement, pour le compte de ses adhérents, 67 000 tonnes de matières plastiques, développe 150 à 200 moules à l'international et négocie la plupart des moyens nécessaires au fonctionnement de la soixantaine de sites industriels de ses adhérents à travers le monde. Le GIE compte aujourd'hui 16 membres représentant plus de 60 sites de production en Europe. « Notre taux de couverture s'élève à 70 %. Nous achetons 177 millions d'euros », précise ce dernier. Ronax est spécialisé dans les domaines d'achats de

matières plastiques, colorants, intérim, transports, emballages, fournitures de bureau et services.

« La majorité de nos adhérents évoluent dans le secteur B to B avec une forte proportion d'entre eux dans l'univers automobile, électrique et médical. Dans le secteur B to C, nos adhérents travaillent essentiellement dans le domaine des grandes surfaces de bricolage », indique Pierre Bourbon.

Ces dernières années, Ronax a étendu son expertise à de nouvelles familles d'achats, comme l'énergie électrique (en raison de la libéralisation du marché) et les fournitures industrielles. « Nous songeons à d'autres familles d'achats pour l'avenir, mais nous nous concentrons actuellement sur nos fondamentaux », explique Pierre Bourbon. Au cours de la dernière décennie le GIE a signé des contrats au niveau européen avec de grands groupes internationaux, notamment dans les pays de l'Europe de l'Est et a organisé des panels avec des distributeurs locaux. « Ainsi nos adhérents qui possèdent des sites dans ces pays peuvent faire converger leur volume d'achats de matière première pour obtenir des partenariats. Nous commençons par les matières premières et nous étendrons ensuite la démarche à d'autres familles d'achats », souligne Pierre Bourbon. Selon le directeur général de Ronax, si les entreprises du GIE ont enregistré une croissance satisfaisante en 2016 elle abordera 2017 avec confiance (reprise économique oblige), malgré une pression constante exercée sur les prix par leurs clients industriels. ■