

REXOR : mariage réussi avec le groupe indien Jindal

Avec 50% de son CA à l'international, Rexor, entreprise de plasturgie située à Paladru dans l'Isère et leader dans son domaine, a été achetée par un groupe familial indien : Jindal. Ceci ne l'empêche pas d'être un des leaders français de l'exportation ! Sur le salon Classe Export de Lyon, le 28 novembre dernier, il a reçu le **Trophée spécial du Jury** pour sa croissance à l'international.



Créée en 1953, Rexor, ancienne filiale de Rhône-Poulenc, a connu un nouvel essor en 1993 avec l'arrivée de **Jean-Paul Rousselet** à sa tête. « Nous étions spécialisés à l'époque dans les fils dorés pour le textile et la passementerie,



aujourd'hui ce métier ne représente plus que 5% de notre C.A. » explique-t-il. « Rexor a pris un virage technique et technologique en diversifiant ses activités » reprend Jean-Paul Rousselet « **Notre premier métier est la métallisation.** Nous travaillons à partir d'un film polyester transparent ayant des propriétés particulières pour lui rajouter des particules métalliques. Notre deuxième métier, **celui qui fait notre leadership, est l'enduction** (application d'un verni ou d'une laque sur les produits métallisés). Nous

avons développé à partir de là toute une gamme de coloris et de qualités de doré et d'argent pour l'industrie du luxe, les emballeurs, imprimeurs, tous ceux qui utilisent le Hot-stamping, marquage à chaud. »

On ne compte plus les clients de Rexor dans l'industrie du luxe. La liste est pratiquement exhaustive, car Rexor est devenu le leader européen en la matière.

Le fil rouge des portions de fromage fondu, c'est nous !

Mais, ce qui a fait connaître Rexor dans le monde entier, ce sont des applications plus technologiques comme les emballages souples métallisés pour vos aliments, les portions de fromage avec un fil rouge pour les ouvrir : c'est une fabrication Rexor... Ou des activités plus discrètes comme les fils de sécurité dans les billets de banques. Rexor fabrique des fils de sécurité intégrés dans la pâte à papier de 20% des monnaies de la planète. Des pays de l'Est à l'Inde en passant par l'Afrique, les fils de sécurité de Rexor rendent les billets de banque inviolables. « Nous sommes totalement indépendants des papetiers. Ceci fournit des garanties de discrétion aux Etats qui impriment leur monnaie. »

En 2003, Jean-Paul Rousselet désire vendre l'entreprise et se met en chasse de repreneurs

potentiels. Il évalue les concurrents, les clients qui peuvent être intéressés et **c'est finalement auprès d'un fournisseur indien qu'il trouve la solution** en la personne de Shaym Jindal, Pdg de Jindal Polyfilm avec lequel une relation de confiance s'installe. « C'est mon agent qui nous a présen-



Jean-Paul Rousselet, Pdg de Rexor

tés et tout de suite le courant est passé. Nous sommes la première filiale étrangère de Jindal, groupe familial qui réalise environ 500 M \$ de chiffre d'affaires ».

« Aujourd'hui, la complémentarité entre les deux sociétés est évidente, les produits qui présentent la plus faible valeur ajoutée sont fabriqués en Inde comme par exemple les couvertures de survie, nous rendant compétitifs sur le marché mondial. Par contre, nous développons en France les produits à haute technicité comme les fils de sécurité, un marché potentiel énorme. Je

vais deux fois par an en Inde pour discuter de la stratégie avec Shaym Jindal et il me confie aujourd'hui sa stratégie de déploiement dans d'autres entreprises en Europe ».

Rexor est l'exemple d'une **délocalisation réussie pour les deux partenaires, un mariage équilibré.** Hautement technique, issue d'une activité traditionnelle et qui a su innover, l'entreprise est totalement exemplaire pour son développement sur les marchés étrangers. Le début d'une longue histoire de mondialisation.

Marc Hoffmeister