

« N'être plus seulement incontournable, mais désirable »

Racheté par un fonds chinois en octobre 2016, SGD Pharma poursuit ses investissements au sein des différents sites et souhaite accroître sa visibilité auprès des laboratoires internationaux. Laurent Zuber, directeur général commercial, explique la stratégie du leader mondial des emballages primaires en verre pour la pharmacie.



Taken over by a Chinese investment company in October 2016, SGD Pharma continues to invest in its various sites and is set to increase its visibility amongst international laboratories. Laurent Zuber, Commercial Chief Officer, explains the strategy of the global leader in primary glass packaging for the pharmaceutical industry.

Après avoir appartenu au fonds américain Oaktree, vous avez été racheté en octobre 2016 par le fonds étatique chinois JIC. Qu'est-ce que cela change pour SGD Pharma ?

Laurent Zuber : Là où Oaktree avait une vision à 4 ou 5 ans, ce fonds étatique qui gère une cinquantaine de milliards d'euros, présente une vision à long terme. Cela compte dans l'industrie verrière, où les investissements industriels s'envisagent également sur la durée. C'est un véritable facteur de pérennité. Autre différence avec notre ancien actionnaire, notre acquisition présente un véritable intérêt industriel pour JIC. SGD Pharma représente son premier investissement dans le secteur pharmaceutique et il a l'intention de s'appuyer sur notre usine chinoise pour développer les marchés asiatiques encore sous-exploités. De surcroît, il est intéressé à faire d'autres investissements afin de créer un groupe cohérent dans l'industrie pharmaceutique.

After having been the property of Oaktree, the American investment firm, you were taken over by JIC, a Chinese investment company, in October 2016. Has this changed things for SGD Pharma?

Laurent Zuber: If Oaktree had a vision for 4 or 5 years, this €50 billion turnover fund has a long-term vision. This is extremely important in the glass industry, as the industrial investments are made in close connection with the duration. This is a genuine driver for sustainability. Another difference as compared to our former shareholder, our acquisition is of real industrial interest for JIC. SGD Pharma is its first investment in the pharmaceutical industry and the fund will rely on our production facility in China to further develop the still underexploited Asian markets. Moreover, the fund is interested in making further investments

Quelle stratégie allez-vous déployer ?

L. Z. : Depuis notre séparation avec la division parfumerie, SGD Pharma est devenu un pure player du verre pharmaceutique. Nous devons affirmer clairement cette position. Le premier message envoyé dans ce sens a été l'investissement de 75 millions d'euros pour la création du site de Saint-Quentin-la-Motte dans la Somme, dédié à la production de verre de type I pour le marché du parentéral, que nous avons inauguré l'année dernière. Fin 2016, tous les clients avaient validé ce nouveau site. L'autre message vient de notre usine sœur en Inde, rebaptisée SGD Pharma India, qui transforme de la canne de verre de type I, acquise en 2013. Destinée à approvisionner les marchés indien, asiatique et du Moyen-Orient, elle est régulièrement auditée par des laboratoires internationaux. En trois ans, elle a obtenu sa certification ISO 15378, démontrant qu'elle respecte les mêmes standards qualité que l'ensemble des

to create a coherent group in the pharmaceutical industry.

What is your strategy?

L. Z.: Since our separation from the perfumery division, SGD Pharma has become a pure player in the pharmaceutical glass sector. We must clearly state our positioning. The first message sent out to confirm it was the €75 million investment made to create the site in Saint-Quentin-la-Motte, the Somme region. Inaugurated last year, this site is dedicated to Type I glass for the parenteral market. At the end of 2016, all our clients had validated this new site. The other message is sent out by our twin plant in India, renamed SGD Pharma India, which processes Type I glass tubes and was acquired in 2013. Designed to supply the Indian, Asia or Middle-East markets, it is regularly subjected to audits carried out by international laboratories. In

"More than a key player, a partner of choice"

sites SGD Pharma. Au cours du dernier trimestre 2017, un nouveau bâtiment y sera ouvert, dédié à la fabrication d'ampoules, complétant ainsi notre production de vials et flacons, déjà existante. Dès janvier 2018, SGD Pharma va donc se positionner sur le marché des ampoules qui connaît certes, une croissance plus faible sur les marchés matures, de l'ordre de 2 à 3 %, mais de 6 à 7 % dans les pays émergents.

Prévoyez-vous également des investissements sur vos autres sites européens ?

L. Z. : Notre site allemand de Kipfenberg, dédié à la production de verre de type II pour le marché parentéral, accueille une nouvelle ligne de production plus moderne et à la pointe de la technologie pour

répondre à la demande croissante du marché des dérivés sanguins. L'usine de Sucy-en-Brie qui fête ses 100 ans cette année fait l'objet d'un investissement de 10 millions d'euros pour le renouvellement des lignes qui seront dotées de nouvelles technologies plus modernes d'ici la fin de 2017. Ce programme d'investissements sera échelonné sur 4 ans pour un total de 50 millions d'euros afin de moderniser le site industriel pour qu'il gagne en qualité et compétitivité.

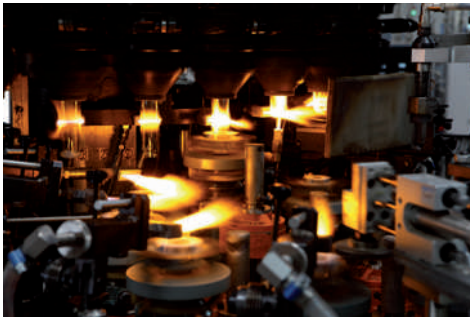
Et votre site chinois ?

L.Z. : Pour le moment, pas d'investissement prévu, mais ce dernier est déjà reconnu par des laboratoires internationaux, tel Fresenius qui compte parmi ses clients.

Quels objectifs vous fixez-vous ?

L. Z. : Il nous faut consolider nos positions sur les marchés matures et les développer sur les marchés émergents. De même, il nous faut nous attaquer aux nouveaux marchés comme la biotech qui utilisent du verre étiré grâce à SGD Pharma India. Enfin, il nous faut accroître notre visibilité auprès des grands laboratoires internationaux en créant des partenariats sur plusieurs années avec 4 ou 5 d'entre eux. Nous sommes déjà leur fournisseur comme acteur incontournable du verre pharmaceutique, mais nous devons devenir désirables. ■

*Propos recueillis par / Interview by
Rachelle Lemoine*



47

three years it obtained its ISO 15378 certification, proving that it complies with the same quality standards as all the other sites of SGD Pharma. During the last quarter of 2017, a new building shall be inaugurated. It will be dedicated to the manufacture of vials, thereby supplementing our already existing vial and bottle production. As of January 2018, SGD Pharma will enter the market for vials which, as we know, enjoys slower growth in the mature markets - only 2 to 3% - but reaches 6 to 7% in the emerging countries.

Have you scheduled any other investments in your European sites?

L. Z.: Our German site based in Kipfenberg, dedicated to the

production of Type II glass for the parenteral market, will be equipped with a new, more modern production line and cutting-edge technology to meet the growing market demand for blood derivatives. The plant based in Sucy-en-Brie, which celebrates its 10th anniversary this year, has benefited from €10 million investment to upgrade its lines which shall be retrofitted with new, more modern technologies by the end of 2017. This investment program shall be spread out over 4 years and will amount to a total €50 million to upgrade the industrial site and make it gain in quality and competitiveness.

What about your site in China?

L.Z.: For the time being, no investments have been scheduled,

but this latter has already been acknowledged by international laboratories such as Fresenius, which is one of its clients.

What are your objectives?

L. Z.: We need to consolidate our position in the mature markets and to develop it in the emerging markets. Also, we will approach new markets such as the biotech, which uses drawn glass supplied by SGD Pharma India. Finally, we need to increase our visibility amongst the major international laboratories by setting up multi-year partnerships with 4 or 5 such laboratories. We already are their supplier and a key player in the pharmaceutical glass industry, but we also want to be their partner of choice. ■