

Jean Kuster :
*« Mes 25 ans
au service
des papetiers »*



Dans cette édition, nous inaugurons un nouveau type de dossier consacré aux représentants et à leurs commettants. Premier invité de cette formule : Jean Kuster. Le directeur de Paper Run-Europulp, mais aussi de Heimbach France, explique ainsi, avec beaucoup d'acuité et de recul, l'histoire de sa société ainsi que la vision de son métier et de l'industrie papetière. Revigorant !

► **La Papeterie. Quand et comment la société Paper Run-Europulp a-t-elle été créée ?**

►► **Jean Kuster.** Il faut revenir quelques décennies en arrière, précisément en 1952, lorsque mon père, René Kuster, est devenu représentant du feutrier Heimbach. Mais, en cette période d'après-guerre, on ne vendait pas beaucoup de feutres allemands en France ! Mon père a ainsi dû patienter jusqu'au lancement des feutres en polyamide, qui sont venus remplacer la laine, pour connaître un début de succès en 1966-1967.

Pour ma part, je n'avais jamais imaginé prendre la suite de son activité, mais après des études de sciences politiques à Strasbourg (en section économique et financière) et un troisième cycle de gestion, Heimbach m'a fait la proposition de prendre sa suite en 1983. J'ai accepté, surtout d'ailleurs pour faire plaisir à mon père ! Heimbach m'a alors envoyé à l'École française de papeterie (EFGP, récemment rebaptisée Grenoble-INP Pagora N.D.L.R.). Par la suite, j'ai effectué des stages à la Ouatose, une usine de ouate située près de Grenoble qui a disparu, ainsi que sur les machines à carton et à papier de Lancey, avant de rejoindre les équipes de mesures sur machine de Heimbach.

Quelques années plus tard, en 1993, et parallèlement à mon activité de représentant, j'ai créé ma première société, Europulp, destinée à vendre de la pâte d'alfa algérienne en Europe. Cependant, cette activité s'est avérée être un échec en raison des rigidités des structures nationales des sociétés algériennes. En revanche, les premières sociétés finlandaises et suédoises m'ont alors confié leurs produits à commercialiser sur le marché français.

En 1999, le décès soudain de Pierre Roux, mon collègue de Heimbach responsable du sud de la France, a décidé cette société à me confier les clés de la France, en association avec Didier Couty, mon autre collègue habitant dans l'ouest. C'est ainsi que nous avons créé Paper Run. Nous avons conservé les deux structures Paper Run et Europulp associées dans les noms, et progressivement, trois autres personnes qui avaient travaillé chez des feutriers et toiliers nous ont rejoints (Yann Georgin, Bernard Tournon et Fabrice Bittermann), ainsi que deux assistantes en nos bureaux de Strasbourg.

► **Le 1^{er} avril dernier, vous avez créé Heimbach France. Pour quelles raisons ?**

►► La société Heimbach France est née de la volonté du groupe feutrier Heimbach de disposer d'un réseau de distribution à son nom en Europe. D'où la création de Heimbach Finlande et de Heimbach Scandinavie, puis de Heimbach France. En conséquence, la gamme Heimbach est sortie du giron de Paper Run. Mais Heimbach m'a fait l'honneur de me proposer d'en prendre la direction tout en m'autorisant à conser-

ver celle de Paper Run, la complémentarité étant trop évidente et bénéfique pour les deux parties. L'équipe est restée inchangée et s'est même enrichie de l'arrivée de Michel Sougné, responsable de vente provenant de Heimbach Specialities en Belgique. En effet, la nouvelle filiale reprend les ventes réalisées par Paper Run et par l'usine belge de Heimbach en France. La gamme de feutres et toiles que propose Heimbach pour l'habillage est certainement l'une des plus diversifiées et performantes actuellement sur le marché. Le succès d'*Atrocross*, feutre non-tissé, associé au concept d'égouttage au nip, l'illustre parfaitement. Nous livrons ainsi 75 % des feutres pour les machines d'une laize supérieure à 9 m et tournant à 1.500 m/min en France. Heimbach privilégie l'application et dispose d'habillages adaptés aux machines pour papiers spéciaux, papiers bruns, etc.

► **Quels sont les chiffres-clés de Heimbach France et de Paper Run-Europulp ?**

►► Heimbach France s'occupe des ventes des produits du groupe Heimbach (toiles de formation, feutres de presse et toiles de sécherie), cependant que Paper Run-Europulp commercialise les produits de ses 17 mandants. Les deux sociétés emploient huit personnes et réalisent un C.A. total compris entre 10 et 12 M€.

► **Votre activité est largement dépendante de la conjoncture mais également de la crise structurelle que traversent les papetiers français. Dans ce contexte, comment jugez-vous les dernières années et comment envisagez-vous 2010 ?**

Grâce à Heimbach, dans l'Hexagone, nous livrons 75 % des feutres pour les machines d'une laize supérieure à 9 m et tournant à 1.500 m/min.

ver celle de Paper Run, la complémentarité étant trop évidente et bénéfique pour les deux parties. L'équipe est restée inchangée et s'est même enrichie de l'arrivée de Michel Sougné, responsable de vente provenant de Heimbach Specialities en Belgique. En effet, la nouvelle filiale reprend les ventes réalisées par Paper Run et par l'usine belge de Heimbach en France. La gamme de feutres et toiles que propose Heimbach pour l'habillage est certainement l'une des plus diversifiées et performantes actuellement sur le marché. Le succès d'*Atrocross*, feutre non-tissé, associé au concept d'égouttage au nip, l'illustre parfaitement. Nous livrons ainsi 75 % des feutres pour les machines d'une laize supérieure à 9 m et tournant à 1.500 m/min en France. Heimbach privilégie l'application et dispose d'habillages adaptés aux machines pour papiers spéciaux, papiers bruns, etc.

Les commettants de Paper Run-Europulp

- Algas : microfiltres de traitements des eaux et effluents
- AWA/Pesmel : systèmes de flux de bobines, de palettes et boîtes
- Cellwood Machinery : préparation de la pâte, traitement et tri des fibres
- Coldwater/Jocell : garnitures d'étanchéité
- EV Group : audits, caissons soufflants, stabilisateurs et ventilation
- Jäger : rectification, revêtement et équilibrage de cylindres
- JohnsonFoils : éléments d'égouttage, céramiques et équipements
- Milltex : coupeuses, rebobineuses et dérouleuses
- MWN : fabrication et entretien des rouleaux aspirants
- PMS : buses rubis, coupe-rognés, SuperTrim et buses HP
- Quattroll : bobineuses, enrouleuses, dérouleuses et porte-couteaux
- Runtech Systems : doctorage, Turbo Blowers, Ecoflows et Air Blade
- Unilux : stroboscopes
- Xperion : rouleaux en composite
- Yamauchi Corp. : courroies de presse à sabot

►► C'est un lieu commun que de dire que l'industrie papetière était déjà en difficulté bien avant la crise actuelle. Le marché français de production de papiers et cartons a baissé et le nombre de machines à papier a diminué. La crise actuelle est fortement conjoncturelle (moins consommation d'emballages, économies de papiers...) mais il est vrai qu'elle risque d'accélérer un mouvement structurel déjà constaté, par exemple, pour le papier journal : on lit de moins en moins les informations sur des supports papier. Cependant, le papier ne va pas disparaître pour autant car il reste un matériau recyclable, pratique et agréable au toucher. En revanche, pour les machines à papier, il s'agit d'opérer une véritable révolution car elles étaient bien souvent abonnées à un fort conservatisme. Il va falloir dorénavant produire mieux et à moindre coût, ce qui veut dire avec moins de casses et viser une meilleure runnabilité, une meilleure qualité de formation... Il faut ainsi être de plus en plus inventifs et modifier la façon d'aborder les problèmes. C'est précisément notre spécialité.

Quand des papetiers nous confient leurs difficultés de runnabilité ou de qualité de formation, nous leur apportons notre expertise en termes de réduction des casses, des trous ou des plis, de démarrages plus rapides, de diminution du tirage, d'amélioration de l'épair, etc. Pour y parvenir, nous utilisons toute notre panoplie de toiles et feutres, d'éléments d'égouttage, de débitmètres Ecoflows, de caissons soufflants de stabilisation, etc. Plus que le matériel cependant, c'est notre "œil" ou notre savoir-faire qui fera la différence. C'est aussi la raison pour laquelle nos six ingénieurs et techniciens sont sur le terrain. Chacun d'entre eux effectue ses propres mesures sur les machines à papier, en marche ou à l'arrêt, moi y compris puisque je suis directement en charge de la plupart des usines du nord-est de la France (Alsace et Lorraine). Chaque semaine, j'effectue ainsi des mesures sur trois à

Nous ne sommes pas à la recherche de nouvelles cartes qui viendraient encore étoffer la gamme sans la rendre nécessairement plus performante.

cinq machines à papier. Mes clients ont bien souvent plus l'habitude de me voir en tenue de travail (orange) qu'en veston-cravate ! Et c'est bien comme cela qu'on peut leur apporter des solutions adaptées à leur

situation. Par conséquent, et même si je risque de choquer en disant que je suis très optimiste pour 2010, nous constatons en tout cas un net regain pour des projets et pour les solutions que nous apportons, la crise ayant été un accélérateur de prise de conscience.

► Récemment, quels ont été les contrats importants réalisés chez les papetiers tricolores ?

►► Outre le fait que nous fournissons régulièrement les habillages chez la plupart des groupes papetiers français, avec notre partenaire Runtech-Ecopump, nous avons remplacé le système de vide sur la MAP 6 de Clairefontaine par deux ventilateurs Turbo Blower de dernière génération. Les résultats sont probants avec plus de 50 % d'économies sur la consommation d'électricité et l'arrêt du système d'eau d'étanchéité. Nous avons également assuré la fourniture et le démarrage de la bobineuse Quattroll chez Saica Vénizel et nous avons installé des caissons soufflants de stabilisation EV Group dans les deux usines du groupe Bolloré.

► Pensez-vous proposer de nouvelles cartes de représentation prochainement ?

►► Nous avons aujourd'hui un portefeuille de cartes de qualité, bien assorties et sélectionnées. Nous avons récemment procédé à des arbitrages et nous travaillons avec des partenaires solides, réactifs et reconnus dans leur expertise, qui peuvent apporter un plus à nos clients et qui ne sont pas seulement des fournisseurs de matériels. Toujours avec ce souci de l'efficacité, nous venons ainsi d'intégrer le suédois Cellwood et le germano-norvégien Algas dans notre gamme. En conséquence, nous ne sommes pas à la recherche de nouvelles cartes qui

Bio express

Homme affable, à l'écoute et qui manifeste parfois un côté "pince-sans-rire", Jean Kuster a fêté, en 2010, ses 50 ans. Soit 25 ans d'expérience dans l'industrie papetière et... 60 ans en ajoutant les années que son père a également passées dans le secteur. Peu de choses, dans son cursus initial, prédisposaient ce diplômé de Sciences-politiques à épouser une carrière papetière... jusqu'en 1983, date à laquelle se présente l'opportunité de poursuivre l'activité que son père avait lancée dès 1952. Jean Kuster se décrit comme « très soucieux du bien-être de [ses] collaborateurs qui passent beaucoup de temps chez les clients et sur la route. » Quant à sa devise, elle est « toute alsacienne : "Si tu fais quelque chose, autant le faire bien". » Enfin, son temps libre se partage entre la lecture et les randonnées dans les Vosges voisines, « pour laver l'esprit ».



« L'industrie a eu tendance, sous l'effet de la crise, à privilégier le prix au détriment de la qualité du produit ou du service. Cela marche un temps, souvent très court. Quand il faut miser sur le long terme, le prix du service se paie en retour. »

viendraient encore étoffer la gamme sans la rendre nécessairement plus performante.

► **Comment définiriez-vous votre métier ? Concrètement, quel est le travail d'un représentant au quotidien (visite d'usines, prospection de nouvelles cartes, etc.) ?**

►► A première vue, le métier pourrait paraître "bling-bling" mais c'est en réalité tout le contraire : nous passons énormément de temps sur et dans les machines à papier, avec notre stroboscope et nos instruments de mesure et, bien sûr, sur la route. Comme je l'ai déjà mentionné, je visite plusieurs de mes clients chaque semaine, sans compter les fréquents contacts avec nos partenaires. Ensuite, il faut faire la liaison entre nos clients en France, en Belgique et en Afrique du Nord et nos partenaires étrangers en Allemagne, en Finlande ou en Suède ou encore au Québec, au Japon...

► **Estimez-vous que votre profession a beaucoup changé au cours de ces dernières années et anticipez-vous des modifications importantes à l'avenir ?**

►► Incontestablement oui, la profession a beaucoup évolué. Quand je pense à mon père qui visitait ses clients en complet-veston et qui concluait une affaire autour d'une bonne table... le monde a beaucoup changé ! Comme je l'ai déjà évoqué, l'apport de connaissances techniques est immense : il nous faut bien souvent trouver d'abord ce qui "cloche" sur une machine avant de pouvoir élaborer une offre adaptée et ainsi convaincre le client que nous sommes le partenaire à retenir. Ensuite, il faut être très réactif, surtout en cas de problèmes sur machine. L'industrie a eu tendance, sous l'effet de la crise, à privilégier le prix au détriment de la qualité du produit ou du service. Cela marche un temps, souvent très court. Quand il faut miser sur le long terme, le prix du service se paie en retour. Par exemple, ce printemps, un de nos clients se trouvait face à un sérieux problème de bord de feuille qui occasionnait d'importants et onéreux rebuts. Une de nos mesures thermographiques expertes a permis d'identifier la cause et de faire économiser à ce papeter des centaines, voire des millions d'euros ! Bientôt, nous ne serons plus nombreux à pouvoir apporter une telle expertise !

► **Voulez-vous dire que le métier de représentant est menacé ?**

►► Il n'est pas menacé car il a une réelle utilité économique, souvent méconnue, à la fois pour le client papeter qui se voit offrir un choix plus grand et pour les fournisseurs de tailles petite et moyenne qui ne pourraient financer une filiale ou toute structure propre face aux grands groupes à forte concentration ; il est donc bénéfique au marché car il assure des alternatives techniques et commerciales. Mais le nombre de représentants va incontestablement se restreindre en raison de la rareté des entreprises survivantes et surtout de la compétence nécessaire pour l'exercer : le représentant ne peut plus être un intermédiaire-boîte aux lettres mais un expert généraliste qui pose un diagnostic et sait s'entourer des compétences.

Propos recueillis par Valérie Lechiffre ■

Len W. Dewhurst, directeur des ventes d'Algas, explique l'importance d'une bonne utilisation de l'eau en papeterie et les économies appréciables qui peuvent en résulter.

Algas : l'eau est la clé !

La trop faible attention portée à l'eau utilisée en papeterie fait perdre des centaines de milliers voire des millions d'euros qui s'évanouissent littéralement chaque année en pertes de fibres et d'énergie : on utilise de l'eau fraîche et froide au lieu de réutiliser de l'eau chaude clarifiée pour réchauffer le système et on perd des fibres, des produits chimiques et de l'énergie au lieu de les récupérer... L'objectif étant désormais d'obtenir une qualité d'eau recyclée satisfaisante, on voit apparaître des procédés de traitement de l'eau plus efficaces. Le microfiltre est un des concepts qui peut être utilisé (fig. 1). Après avoir réalisé l'étude portant sur son système d'eau ainsi que plusieurs essais, la papeterie norvégienne Hunsfos, qui appartient au groupe helvétique Cham, a décidé d'installer des microfiltres pour chacune de ses machines et de remplacer ainsi les unités DAF existantes (fig. 2).

Les objectifs étaient de produire une qualité d'eau suffisante – afin que cette eau soit réutilisée – et d'augmenter le niveau global de température du circuit des machines, tout en économisant l'eau et les fibres et tout en réduisant les pertes en effluents. Après le démarrage,

Fig. 1. Principe de fonctionnement du microfiltre Algas

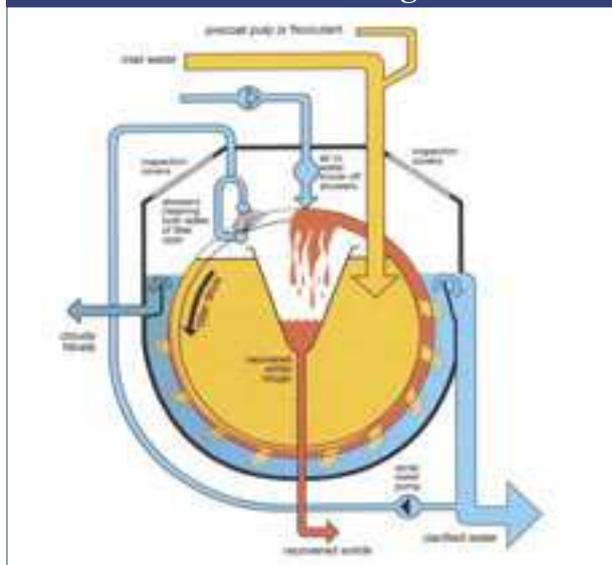


Fig. 2. Deux microfiltres installés à l'usine de Hunsfos (Norvège)



l'usine a été capable de réutiliser le volume d'eau filtrée provenant des microfiltres afin de remplacer l'eau fraîche. Cette eau a été utilisée pour les systèmes des rinceurs de nettoyage haute pression des toiles et des feutres, pour les lubrifications des garnitures d'étanchéité et pour les systèmes d'étanchéité des pompes à vide.

INSTALLATION À HUNSFOS ET RÉSULTATS

Deux filtres ont été installés sur chacune des plus petites machines à papier et un troisième sur la plus grande ligne de production. La réutilisation des filtrats d'eau chaude a permis de réduire de 5 % la consommation d'électricité sur la machine à cylindre Yankee, et de 20 % et 14 % respectivement pour le système des hottes et de la vapeur pour les cylindres sécheurs. La température des eaux de recyclage allant en station d'épuration a également augmenté, passant de 13° C à 23° C.

En outre, la consommation en eau de l'usine a été réduite de 47 %. La quantité des matières en suspension dans l'eau de recyclage a également été réduite de 67 %. Ce qui a permis un temps de retour sur investissement de trois mois. Il s'agit là d'un des nombreux exemples des économies qui peuvent être réalisées, à partir du moment où un meilleur traitement de l'eau dans le process de la pâte, du papier et du carton est mis en place.