

## Le "nouveau" CETIE

Depuis mars 2002, Jan O. Skybak, vice-président ventes et marketing de BSN Glasspack, est aux commandes du CETIE, organisme à vocation européenne qui réunit tous les acteurs de la filière embouteillage, du fabricant à l'utilisateur. Pour les lecteurs de la Revue Verre, il définit la stratégie et les objectifs à venir qui permettront à cet outil incontournable d'optimiser la profession. Jean-Pierre Houdaer, directeur de l'Institut du Verre, participait à l'entretien.



J. O. Skybak, président du CETIE. © C. Save

Since March 2002 Jan O. Skybak, Vice President Sales and Marketing of BSN Glasspack, is chairman of CETIE, the European technical center for bottling and packaging, bringing together producers and users of packaging and materials.

For readers of journal Verre, he presents the objectives which will allow to optimize the profession. Jean-Pierre Houdaer, Director of Institut du Verre, took part to the interview.

## INTERVIEW

Qu'est-ce que le CETIE ?

Pourriez-vous nous préciser son rôle, notamment depuis l'intégration de l'INE (Institut national de l'embouteillage) en janvier 2002 ?

**J. O. Skybak.** Le CETIE, centre technique international de l'embouteillage et du conditionnement, existe depuis 40 ans et jouit d'une forte reconnaissance au niveau européen. C'est une ressource phénoménale à développer et à faire connaître sur le marché. En ce qui concerne l'intégration de l'INE (Institut national de l'embouteillage) au CETIE, effective depuis le 1er janvier 2002, je précise qu'il s'agit plus d'une addition que d'une absorption. Nous avons intégré tous les documents de l'INE et travaillons en symbiose.

Le rôle du CETIE est d'étudier les aspects économiques et techniques de la filière embouteillage pour proposer les normes et les recommandations de bonne pratique qui, dans la production, satisfont aux critères de qualité et d'environnement. Le CETIE veut être la référence sur le marché et servir de forum pour la promotion de nouvelles idées. En mars 2002, je suis entré au CETIE en tant que président pour en rénover l'aspect, et lui conférer un esprit de modernité.

Le CETIE regroupe environ 142 membres adhérents représentant treize pays. Son budget est de 31 000 euros.

L'approche européenne est primordiale. Elle implique, notamment, de sortir quelque peu de la domination française et de s'ouvrir à l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne...

**Le principe du CETIE est-il unique ou bien existe-t-il dans d'autres domaines de l'industrie des exemples similaires ?**

**J. O. Skybak.** C'est clair qu'il existe ailleurs des institutions de spécifications et de normalisations, mais le CETIE est spécifique de l'Emballage. C'est l'interface entre le producteur et l'utilisateur. Une sorte de dialogue et d'échange qui développe ce que tous les acteurs de notre industrie ont en commun

**Comment est structurée l'organisation ?**

**J. O. Skybak.** Nous avons les " working groups ", groupes de travail composés des experts qualifiés dans chaque secteur de l'industrie : clients, verriers, cap-suliers, qualité (nous sommes en train de constituer le groupe fabricants de machines et

d'équipement) Ces groupes se réunissent en moyenne tous les quatre mois. Ils finalisent les spécifications qui sont approuvées par les commissions plénières. Le CETIE est une des organisations de pré-normalisation du CEN (comité européen de normalisation).

**J-P Houdaer.** En ce qui concerne ces experts, il faut réunir les meilleurs. La difficulté est que lorsque les gens s'en vont des entreprises, ce qui est le cas actuellement pour toute une génération, il est parfois difficile de trouver des experts aussi compétents que ceux qui partent. Non seulement il faut être expert, mais aussi reconnu par le métier et par ses pairs. Chaque fois qu'une recommandation ou une norme sort, le respect d'un détail peut valoir beaucoup d'argent : points de rendement en fabrication, réclamations etc.

#### **Le CETIE communique par des éditions...**

**J. O. Skybak.** Nous avons actuellement en circulation 150 documents techniques qui équivalent à des normes ou à des recommandations.

Récemment, le Cahier de la qualité N°11 intitulé " Contrôle sur lignes d'embouteillage " et réalisé sous la direction de Dominique Simon (Président de la commission Qualité INE/CETIE) vient d'obtenir une citation dans le cadre des trophées du salon Vinitech 2002, qui a eu lieu début décembre à Bordeaux. Dominique Simon a donné une conférence à ce sujet dans le cadre du salon

**Norvégien d'origine, né à Barcelone, marié à une épouse espagnole et père de deux**

#### **enfants, quel a été votre parcours jusqu'au CETIE ?**

**J. O. Skybak.** Je travaille dans le métier depuis 23 ans. J'ai débuté aux Etats-Unis, chez Owens-Illinois. Ensuite, je suis allé chez Gerresheimer Glas en Allemagne, puis je suis revenu aux Etats-Unis pour prendre la direction commerciale de Owens-Illinois sur toute l'Amérique du sud. L'étape suivante m'a conduit en Espagne. Là, j'ai rejoint le groupe Danone, branche Emballage, toujours comme directeur commercial et marketing jusqu'en 1998. J'ai été responsable de la mise en place du groupe européen BSN Glasspack. Je suis maintenant au siège parisien en tant que vice-président ventes et marketing. Parlant cinq langues, espagnol, anglais, français, allemand et norvégien, j'estime être un bon candidat pour l'Europe... et pour le CETIE !

#### **Quelle stratégie voulez-vous impulser ?**

**J. O. Skybak.** Donner plus d'amplitude à notre travail, l'étendre à l'Europe comme nous l'avons dit plus haut, mieux communiquer. A ce propos le CETIE, déjà présent sur Internet, complète sa présence on line à la fin de cette année : renseignements, consultation, fournitures de documents. Dans un second temps, il va devenir interactif pour rendre un maximum de services à ses membres : contacts plus faciles, forums de discussions, etc.

Sur le plan de la communication, l'événement qui joue un rôle important est également notre congrès international qui se déroule tous les deux ans. Le prochain a lieu à Madrid les 10 et 11 avril 2002. Nous proposons comme thème : " Vos



enjeux pour vos entreprises dans le cadre de la réglementation européenne et des normes existantes. Le rôle du CETIE "

Le troisième élément de développement consiste à augmenter le nombre de membres. Pas seulement pour accroître le volume des ventes mais pour intensifier l'imbrication des réponses du CETIE aux besoins des clients.

### **Tous ces gens sont concurrents. Comment arrivent-ils à travailler ensemble ?**

**J. O. Skybak.** Tous ceux qui pratiquent ces métiers n'ont guère de temps. Avec le CETIE, ils obtiennent des informations sur les normalisations et les spécifications, avec l'assurance de la qualité.

### **Quels sont les secteurs et les questions qui vous posent problèmes dans les commissions ?**

**J-P Houdaer** En tant que participant et président du groupe de travail législation de la commission verrier, je tenterai une petite réponse : c'est souvent très difficile. On l'a vu avec nos amis allemands pour des questions de bague sur les bouteilles. Les normes préparées en Allemagne ne correspondaient pas du tout à ce l'on fabriquait en France... Quelquefois, pour sortir une norme, cela dure très longtemps car il y a un enjeu financier important. Ce n'est pas facile de se mettre d'accord mais, avec de la persévérance, on y arrive.

### **Que pouvez-vous faire contre quelqu'un qui ne veut pas obéir aux normes ?**

**J-P Houdaer** Attention, si le

client passe une commande de bouteille avec une bague normalisée, on ne peut pas lui en fabriquer une autre sans risque d'incident. Il faut avoir le minimum d'ennuis. Le but est de rassembler tous les acteurs liés à la chaîne de l'embouteillage pour obtenir le meilleur rendement global.

### **Quel est le pays que le CETIE aimerait gagner ?**

**J. O. Skybak.** En plus de la France, qui est une base historique et de l'Angleterre, trois pays paraissent importants quant à l'évolution du marché en Europe : l'Allemagne, l'Italie, et l'Espagne.

### **Regardez-vous vers les pays asiatiques ?**

**J. O. Skybak.** L'important, c'est d'abord de faire un bon travail en Europe. Avec internet, les limites géographiques reculent. Aujourd'hui producteurs et consommateurs ont une sorte d'inquiétude et un réel souci de qualité, conséquences peut-être d'événements extérieurs internationaux (d'où le terrorisme n'est pas exclu). Il est plus que jamais important d'avoir des spécialisations et des normalisations bien acceptées. Et même si certains pays lointains n'ont pas les mêmes moyens que d'autres plus fortunés, devenir membre du CETIE ne leur coûtera que 2600 euros... Un investissement des plus raisonnables !

**Propos recueillis par Colette Save**

## PROFIL

Président du CETIE :

**Jan O. Skybak**

Secrétaire général :

**Patrick Vandevelde**

Assistance : **Claudine Jouve**

**Le Conseil d'Administration, composé de 25 membres**

**reflétant la composition des adhérents, se réunit tous les six mois.**

**Les commissions spécifiques du secteur industriel, regroupant les experts de chaque domaine, se réunissent tous les 4 mois.**

**Un congrès international a lieu tous les deux ans. Le prochain se déroule à Madrid les 10 et 11 avril 2003.**

**Le CETIE regroupe environ 142 membres (fabricants, utilisateurs et associations d'utilisateurs) représentant 13 pays.**

**Son siège est à Paris :**

**3, rue la Boétie, 75008 Paris**

**Tél. 01 42 65 26 45,**

**Fax. 01 40 07 03 21**

**E-mail : [inecetie@free.fr](mailto:inecetie@free.fr)**

