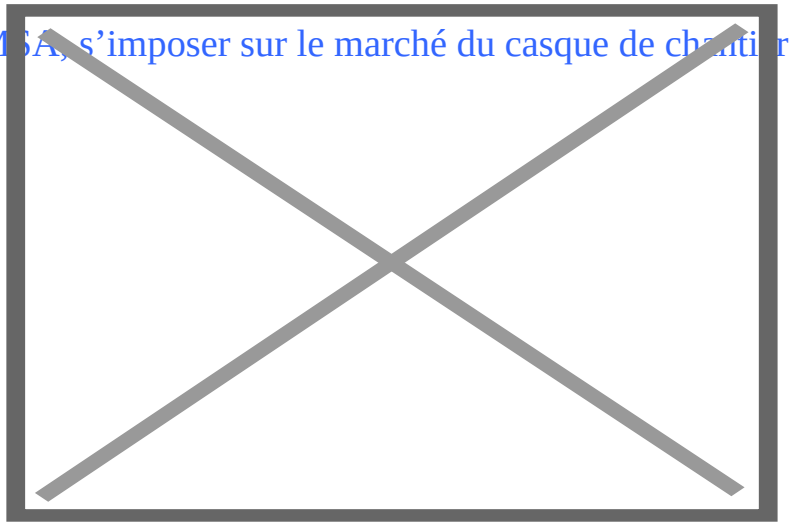
septembre 2010

MSA Gallet

MSA, s’imposer sur le marché du casque de chantier



Reconnu à l’échelle internationale pour ses équipements de détection de gaz et de protection respiratoires et auditives, le groupe américain MSA est également fabricant de casques industriels pour le secteur du bâtiment. Pourtant, même si outre-Atlantique, sa notoriété sur ce type de produit n’est plus à faire avec près de 80 millions d’exemplaires de son modèle phare V-Gard commercialisés depuis son lancement dans les années 1960, les ventes restent limitées sur le continent européen. Pour conquérir le marché continental, MSA a depuis quelques années mis en place une forte politique de développement industriel et commercial qui devrait lui permettre de s’installer comme un acteur important, notamment en France où sont conçus et produits les casques de la marque.

La société MSA (Mine Safety Appliance, littéralement Appareils de Sécurité pour la Mine) a été fondée en 1914 aux Etats-Unis, à Pittsburgh par John Thomas Ryan et George Herman Deike, deux ingénieurs des mines souhaitant faire diminuer le nombre d’accidents miniers. Au début de leur collaboration, ils parviennent à convaincre Thomas Edison de réduire le poids de sa batterie alcaline Nickel-Fer pour qu’elle puisse être utilisée dans les mines. Ils collaborent ainsi à la création de la lampe électrique qui remplace les traditionnelles lampes à flamme à l’origine de nombreuses explosions dans les galeries. Fort de ce premier succès, les deux hommes décident d’étendre leur domaine de compétence à d’autres secteurs comme l’industrie, la construction, les transports, les services publics, l’armée, les services incendie… et complètent leur offre produits, notamment dans la détection de gaz explosibles ou toxiques avec le lancement de l’Explosimeter destiné à remplacer l’usage du canari pour signaler la présence mortelle de monoxyde de carbone. L’entreprise acquiert alors une forte notoriété sur le marché outre-Atlantique et consolide sa présence sur le territoire avec l’implantation de plusieurs sites de fabrication.

Un développement à l’international

Après la Seconde Guerre Mondiale, le fils de John Ryan – père de l’actuel président du conseil d’administration John T. Ryan III – poursuit le développement de la société et se tourne vers l’Europe comme le prévoit le Plan Marshall. En 1947, la première filiale étrangère de MSA, MSA Britain, voit le jour à Glasgow suivie, à la fin des années 1950, par une nouvelle entité basée en Italie. En 1958, la firme américaine fait l’acquisition de Auergesellschaft GmbH, une société allemande créée en 1892 spécialisée

dans la fabrication d'équipements de sécurité. Aujourd'hui rebaptisée MSA Auer, cette entité conçoit et fabrique la plupart des produits destinés au marché européen comme les appareils respiratoires isolants, les masques et leurs filtres, les vêtements de protection chimique, les systèmes de détection des gaz.

Dans les années 1960 et 1970, l'internalisation du groupe se poursuit avec l'ouverture de sites en France, en Espagne, aux Pays-Bas, en Suisse ainsi qu'en Suède avec le rachat de la société Sordine spécialisée dans la fabrication de produits dédiés à la protection auditive. Depuis une vingtaine d'années, MSA est également présent en Belgique, en Autriche et en Europe de l'Est avec des filiales en Pologne, Hongrie et Russie. Au-delà de l'Europe, la société américaine compte aussi des sites de production au Mexique, en Afrique du Sud, en Australie, en Chine et au Brésil.

Naissance de MSA Gallet

En 2002, la filiale française de MSA reprend CGF Gallet (cf.encadré ci-dessous), une société basée à Châtillon-sur-Chalaronne (01) spécialisée dans la fabrication de casques, notamment ceux destinés aux pompiers, segment sur lequel elle se place en tant que leader mondial avec une part du marché estimée à 40%. Pour la firme américaine, ce rachat permet d'accroître son offre avec une large gamme de casques professionnels mais aussi de conquérir d'autres marchés en dehors du territoire américain.

Depuis 2005, la filiale française de MSA et la société Gallet ne forme qu'une seule entité, MSA Gallet, qui distribue l'ensemble des produits de la marque à l'exception des produits antichute. Sur le marché français, elle est spécialisée en cinq pôles : la sécurité civile (protection de la tête, protection respiratoire, détection de gaz), l'industrie (protection de la tête, respiratoire, oculaire et auditive), l'instrumentation (détection fixe et portable des gaz), l'armée (casque de combat et de maintien de l'ordre avec ou sans protection balistique) et l'aéronautique (casques pour pilotes d'avions de chasse et d'hélicoptères).

Orientation prononcée vers le bâtiment

En 1964, MSA décide de se rapprocher du monde de la construction et lance sa première référence de casque de chantier, le modèle V-Gard. D'abord fabriqué et commercialisé aux Etats-Unis, il pénètre le marché européen dans les années 1970 avec l'implantation de machines de production au sein de la filiale écossaise. Ce positionnement géographique permet, outre le fait de conquérir de nouveaux marchés, de se rapprocher des principaux clients européens du groupe américain, à savoir des compagnies pétrochimiques britanniques déjà utilisatrices du V-Gard sur les conseils de leurs homologues américains, pour répondre avec plus de précision à leurs exigences tout en limitant les coûts de transport. En 2007, du fait de l'équipement industriel et de la notoriété de la société Gallet, la production mondiale de casques (hors Etats-Unis) est transférée sur le site de Châtillon-sur-Chalaronne qui devient de ce fait Centre Expert pour l'Europe avec un service R&D, un laboratoire et une production entièrement intégrés.

Aujourd'hui, MSA compte donc trois sites de fabrication spécialisés en Europe : Berlin (Auer) pour la protection respiratoire, Varnamo (Sodine) pour la protection auditive et Châtillon-sur-Chalaronne (Gallet) pour la protection de la tête qui sont regroupés sous le nom de MSA The Safety Company. Cette entité travaille en étroite collaboration avec les différents services américains comme le marketing, la communication ou la Recherche et Développement qui rassemble près de 250 ingénieurs.

Châtillon, Centre Expert en casques de chantier

En France, le service R&D compte une vingtaine de collaborateurs qui sont chargés d'élaborer tous les casques fabriqués sur le site de Châtillon-sur-Chalaronne, aussi bien ceux destinés au marché de la construction que les modèles plus techniques comme les casques de pompier ou destinés à l'aéronautique. Les modèles sont au préalable définis par un service de CAO (Conception Par Ordinateur) – tous les éléments du casque sont étudiés ici à l'exception des suspensions – qui conçoit également les pièces

mécaniques pour les différentes machines du process afin d'en maîtriser parfaitement la maintenance. Une fois le projet validé, des pré-séries sont envoyées au laboratoire pour subir différents tests de résistance et vérifier leur conformité avec les normes de sécurité en vigueur.

Optimiser la qualité et respecter l'environnement

Outre le fait de mesurer la conformité des prototypes – un échantillon est également envoyé à un laboratoire externe pour valider sa conformité avec les différentes normes de sécurité – le laboratoire assure également le suivi qualité lors du process. Trois personnes réalisent ainsi les tests de conformité sur les casques régulièrement prélevés en production. Afin de répondre à la norme EN 397 (casques de protection pour l'industrie), plusieurs tests sont effectués parmi lesquels la résistance à la perforation, à la compression, à l'isolement électrique et aux chocs. Pour aller au-delà de ces obligations normatives, le laboratoire effectue également quatre autres tests (en fonction de la destination du casque), à savoir la résistance au métal fondu, au courant électrique ainsi qu'aux hautes et basses températures. Ces exigences, qui peuvent être obligatoires ou optionnelles selon le modèle permettent à MSA de se fixer des objectifs de performance allant jusqu'à deux fois les préconisations de la norme EN 397.

A noter qu'à chaque changement d'équipe ou de couleur de casque, ces tests sont réalisés directement en sortie d'injection. Par ailleurs, MSA attache une grande importance au respect de l'environnement et revend une grande partie des chutes de plastiques à des entreprises de recyclage.

Un savoir-faire industriel

Pour la production des casques de chantier, la fabrication tourne autour de presses à injection récentes qui permet de supprimer certaines étapes manuelles comme la réalisation des trous pour l'insertion de la jugulaire, l'ébavurage du plastique, l'enlèvement de la carotte d'injection ou encore l'étiquetage du logo MSA. Dans le process, le plastique (PEHD ou ABS) entrant sous forme de granulés est fondu puis injecté dans un moule dans lequel le mélange est refroidi. Notons aussi que pour favoriser la lisibilité du stockage chez les distributeurs, la date d'injection est gravée sur chaque casque afin connaître la durée de vie du produit. Cette dernière débute à partir du premier port par l'utilisateur mais diminue en cas de stockage supérieur à trois ans en magasin.

Ces équipements de dernière génération devraient permettre prochainement de doubler la production.

Une fois sorties d'injection, les calottes sont expédiées dans une zone de picking qui sert de stock tampon à la zone de regroupage, lieu où sont rassemblées la calotte, la coiffe et l'accroche pour lampe frontale. Ces éléments, qui ne sont pas montés afin que l'utilisateur final puisse assembler lui-même le casque et prendre ainsi conscience de la technicité du produit, sont ensuite conditionnés dans un sachet dont une face est imprimée de la notice. Ils sont ensuite regroupés dans des cartons de vingt unités puis envoyés dans la zone logistique. Au sein de cet espace, MSA France stocke tous les produits de la marque qu'elle commercialise soit environ 4 000 références. Il sert également de plate-forme logistique pour la France et le Maghreb ainsi que, pour les casques de chantier, vers toutes les filiales du groupe et les distributeurs nationaux et internationaux. Par jour, elle expédie près de 40 palettes et 40 colis Express.

La tampographie, un service complémentaire

Pour apporter une valeur ajoutée aux produits, MSA propose, en sortie d'injection, la personnalisation des casques via une machine de tampographie. Cette dernière peut tamponner quatre couleurs sur quatre faces en une passe pour une quantité minimum commandée de vingt casques, un faible quota qui permet aux PME d'avoir accès à ce service. Les délais de livraisons sont alors de 5 à 12 jours. En revanche, si le logo a déjà été réalisé au préalable lors d'une première commande, le prix est logiquement revu à la baisse tout comme

les délais de livraison. Ce service est inspiré des professionnels du bâtiment américains qui aiment arborer les couleurs de leur équipe de football américain favorite. Aux Etats-Unis, MSA a ainsi signé un partenariat avec la NFL (Ligue de Football Professionnel) pour effectuer la reproduction des emblèmes des différentes franchises, un accord qui renforce sa position de numéro un du casque outre-Atlantique. En France, le marquage permet essentiellement aux entreprises d'afficher leur logo sur les casques de leurs employés afin de montrer qu'elles les protègent. Mis en place depuis la fin 2009, ce service a déjà réalisé près de trois cents logos.

Conquérir le marché européen

Bien que le groupe MSA commercialise chaque année environ huit millions de casques de chantier dans le monde, les ventes européennes ne représentent qu'une part infime de ce volume global. En France, la part de marché du groupe avoisine 1% du fait de la présence d'acteurs majeurs sur le marché hexagonal mais aussi du peu de reconnaissance de la marque sur le produit sur le continent européen. Toutefois, depuis 2009, le groupe américain souhaite équilibrer ses ventes entre le marché américain et le reste du monde et a lancé un programme d'investissement pour équiper de nouvelles machines les différents sites de fabrication – outre Châtillon dédiées à l'Europe, MSA compte cinq autres usines dans le monde aux Etats-Unis, au Brésil, en Afrique du Sud, en Australie et en Chine – et donc améliorer sa productivité tout en apportant une plus grande valeur ajoutée aux produits.

Se rapprocher des distributeurs

Pour mener à bien ses objectifs, le groupe américain a restructuré sa gamme en proposant des alternatives à son modèle de référence, le V-Gard (cf.encadré page précédente) et ainsi mieux répondre aux attentes des professionnels. Pour le marché français, les équipes commerciales de la filiale réalisent depuis le début d'année une campagne de mailing bimestrielle à destination des distributeurs et des artisans pour les informer sur l'offre de la marque (avec un accent sur la qualité et le confort des produits) mais aussi sur des rappels de sécurité. La société s'est également affichée sur de nombreux salons comme à l'édition marseillaise de Preventica où elle a distribué de nombreux modèles portant le logo Safety Smile afin de sensibiliser les professionnels sur le port du casque de sécurité. Les équipes commerciales françaises se sont également rapprochées des distributeurs avec cet été l'opération Coupe du Monde (cf.encadré) ainsi que le lancement, depuis septembre, d'un box palette de 60 unités. D'un format un quart de palette europe, il bénéficie de sa propre référence et peut être jeté une fois vide et facilement remplacé en réassort. Le packaging reprend des informations sur la société, notamment sur le fait que le casque est de fabrication française. Par ailleurs, la présentation en palette permet de sortir le produit du rayon EPI. Un guide utilisateur devrait prochainement y être ajouté pour expliquer aux professionnels comment nettoyer le casque, sa durée de vie, les accessoires disponibles…

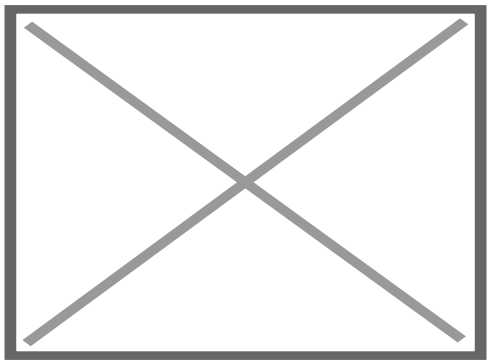
Concernant l'offre produit, deux kits vont prochainement être proposés à la vente, un destiné à l'activité forestière comprenant un casque et une visière de protection, l'autre, destiné aux professionnels du bâtiment avec un casque et une protection auditive intégrée.

Au final, ces différentes actions devraient permettre à MSA France à terme de multiplier ses ventes annuelles par dix, comme l'explique Yohan Morel, chef de marché industrie pour l'Europe du Sud, et ainsi se rapprocher des principaux acteurs du marché.

Nicolas Desbordes

La société Gallet

Fondée en 1860 à Châtillon-sur-Chalaronne dans l'Ain, la société Gallet se concentre d'abord sur la fabrication d'équipements en cuir puis devient le fournisseur de casques de combat pour l'armée française lors de la Première Guerre Mondiale. Dès 1950, elle se lance dans la fabrication de casques de moto en aluminium puis en 1975 élabore le premier casque en matière plastique. La reconnaissance de la société prend de l'ampleur en 1982 avec l'élaboration du casque de pompier F1, un modèle mondialement connu qui équipe les sapeurs pompiers de Paris. Elle reçoit ensuite des sollicitations de différentes armées pour équiper les troupes (troupe française de l'ONU, armée de l'air, marine nationale…). Aujourd'hui, MSA s'appuie sur le savoir-faire historique de Gallet pour mettre au service de la production de casques de chantier, son expertise de conception et de fabrication de casques techniques.



Trois références de casque

Aujourd'hui, MSA commercialise trois modèles de casques de chantier qui répondent chacun à un niveau de protection en fonction des contraintes des professionnels. Modèle historique, le V-Gard est composé d'une calotte en polyéthylène haute-densité (PEHD) et d'une coiffe à sangles textile ou plastique montée sur quatre points de suspension. Il intègre deux rainures latérales de trente millimètres destinées à accueillir différents accessoires. Il est situé sur un marché d'entrée de gamme et représente le cœur des ventes. Le V-Gard 200 se différencie du V-Gard par sa calotte ventilée en plastique ABS qui est plus profilée et plus légère que le PEHD et par sa coiffe qui est uniquement textile. Dernier-né de la gamme, le V-Gard 500 (qui avec le V-Gard 200 formait la gamme Super V-Gard) bénéficie d'une calotte ABS ventilée ou non. Il est notamment préconisé pour les travaux en extérieur grâce à une gouttière intégrée.

Quel que soit le modèle, MSA propose deux types de serrage de la coiffe, manuellement en tirant la languette ou via une molette de serrage. Concernant les accessoires, ces trois références peuvent être équipées de protections pour les yeux et le visage (écrans, arceaux, visière grillagée, transparente…), de protections auditives (coquilles anti-bruit classiques, électroniques avec amplification ou atténuation du bruit, radio AM/FM…) ainsi que d'accessoires de confort tels une cagoule d'hiver, un bavolet de nuque, des jugulaires… Depuis peu, ces modèles peuvent également être proposés en version haute-visibilité de couleur jaune (V-Gard 200 et V-Gard 500) ou orange (V-Gard).

Opération Coupe du Monde

A l’occasion de la Coupe du Monde de football, MSA avait lancé une campagne de promotion avec la gratuité de 20 casques V-Gard 500 aux couleurs de l’équipe de France pour toute mise en stock de cent casques de même référence ou de V-Gard 200.