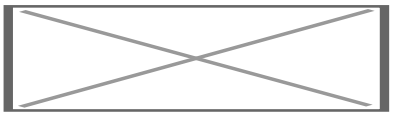
juillet 2011

Guilbert Express

Guilbert Express, la flamme de l'innovation

Spécialiste de l'outillage portatif à flamme et à air chaud, la société parisienne Guilbert Express couvre l'univers du second œuvre et de la construction avec une offre adaptée aux secteurs de la couverture, de l'étanchéité et du sanitaire/chauffage/plomberie. Diffusée dans plus de deux mille points de vente à travers le monde, notamment chez les négoces matériaux , les spécialistes sanitaire ou les spécialistes couverture, la marque Express est aujourd'hui synonyme de qualité et d'innovation et tente, à travers une offre élargie, de simplifier le travail quotidien des artisans.



L'histoire de Guilbert Express débute en 1905 dans le XIe arrondissement de Paris quand Léon Guilbert se lance dans la commercialisation d'appareils à souder et de lampes d'éclairage à essence. Cinq ans plus tard, il débute la fabrication de ses propres produits qu'il vend sous la marque Express. En 1927, il met sur le marché les premiers fers à souder électriques, innovation qui facilite considérablement les petits travaux de soudage des artisans. Au début des années 1970, l'entreprise assoit sa position d'acteur majeur sur le marché des appareils de brasage avec la commercialisation du Cercoflam, une lance de soudage qui vient chauffer le tube en l'entourant et procure un net gain de temps lors des opérations sur chantier. En 1992, la société acquiert une notoriété mondiale en étant retenue pour concevoir et réaliser la torche de la flamme olympique à l'occasion des Jeux Olympiques d'hiver d'Albertville. Aujourd'hui, Guilbert Express, qui a dépassé en 2008 les cinq millions de chalumeaux vendus, demeure une entreprise familiale dirigée par la troisième génération en la personne de Philippe Guilbert.et de son Frère Didier.

L'innovation et la qualité comme axes de développement

Au fil du temps, Guilbert Express s'est imposé comme un acteur de référence sur le marché des outils chauffants à flamme et à air chaud. Aujourd'hui, l'offre, qui recense près de mille références, est organisée en quatre familles de produits : outillage soudure, couverture, étanchéité et agriculture/espaces verts.

Pour développer ses gammes, l'entreprise a depuis de nombreuses années fait porter ses efforts sur l'innovation. Pour cela, elle s'appuie sur un service Recherche et Développement qui, grâce à un budget représentant 5% du chiffre d'affaires de la société, s'efforce de déposer chaque année deux, voire trois brevets, l'entreprise en totalisant à ce jour une soixantaine. Le 1er décembre 2009, cette stratégie s'est vue récompenser par la remise du Trophée de l'Innovation INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) pour la région Ile-de-France.

Le catalogue produit s'agrémente donc régulièrement de nouvelles références. Pour la famille étanchéité, les dernières en date sont les lances Titan'Express et Stainless Steel'Express qui, du fait de leur fabrication respective à base de titane et d'inox, limitent la pénibilité des professionnels en affichant un poids inférieur à un kilo en bouts de bras, ou encore le chalumeau à air chaud Sirocco qui allie puissance du gaz et sécurité de l'air chaud. Dans la famille soudage, Guilbert Express vient aussi de mettre sur le marché le chalumeau Vulcane qui conjugue hautes performances et grande ergonomie d'utilisation.

En parallèle de cette volonté d'innovation permanente, la société s'est depuis 1989 engagée dans un vaste plan de qualité pour proposer aux artisans des produits plus performants et sécurisés. En juin 2009, les efforts

menés aussi bien au niveau de la production (cf.encadré) que dans la gestion de l'entreprise ont abouti à l'obtention de la certification Iso 9011 version 2008.

Une entreprise engagée

Depuis de nombreuses années, Guilbert Express s'est lancé dans une démarche environnementale responsable. Au niveau administratif, elle a par exemple choisi un imprimeur labellisé PEFC et certifié Iso 14001 alors qu'en production, elle a progressivement supprimé tous les emballages en coque plastique afin de limiter l'empreinte écologique des produits.

Cette démarche se ressent également dans les innovations produits comme le démontre le lancement de la gamme de fers à souder électriques Tempo qui regroupe quatre références (puissances de chauffe de 25, 35, 45 et 55 watts) couvrant de nombreuses utilisations, de la micro-électricité à l'électronique en passant par les réparations de ferronnerie, tôlerie... Dès sa conception, le bureau Recherche et Développement de Guilbert Express a tenu à respecter les critères les plus stricts en matière de protection environnementale tant pour les matériaux utilisés que pour le rapport puissance consommée/puissance restituée. Cela n'influe cependant en rien sur la fonctionnalité des fers qui bénéficient d'une chauffe ultra-rapide, d'une ergonomie offrant une prise en main sûre et confortable et des pannes interchangeables (quatre embouts différents) permettant de souder avec une grande précision.

Une distribution essentiellement professionnelle

Aujourd'hui, bien qu'elle soit présente dans la grande-distribution depuis les années 1980, la marque Express est principalement diffusée chez les distributeurs professionnels à savoir les négoces matériaux, les spécialistes couverture, les spécialistes sanitaire, les fournitures industrielles et les quincailleries, partenaires avec lesquels elle réalise plus de 70% de son chiffre d'affaires.

Pour accompagner ses revendeurs sur le territoire national, Guilbert Express s'appuie sur une force de vente regroupant quatorze commerciaux ainsi que sur un service client capable de répondre à toutes les problématiques aussi bien administratives que techniques. Outre la visite des points de vente, la force commerciale prend en charge l'animation des rayons. Pour cela, elle met à disposition des distributeurs de nombreux outils d'aide à la vente comme des présentoirs linéaires regroupant, en fonction de leur typologie de clientèle, une sélection de produits incontournables mais aussi des ILV de comptoir qui reprennent sous forme d'illustrations l'ensemble de la gamme avec des correspondances pour chaque préconisation. Pour aider les distributeurs dans leur quotidien, Guilbert Express cherche également à simplifier le plus possible les descriptions techniques. Les packagings des produits comportent ainsi de nombreux pictogrammes informatifs qui permettent explicitement de connaître la destination du produit et ses principales caractéristiques.

En marge de ces outils, les distributeurs peuvent aussi s'appuyer sur le guide tarifaire, sur ses quatre déclinaisons (un par famille de produit) qui comportent des informations techniques plus précises ou encore sur le site Internet de la société. Entièrement rénové fin 2010, il permet d'avoir accès rapidement à l'ensemble des argumentaires techniques des produits ainsi qu'à une photothèque.

Le succès des Immanquables

Outre la mise en avant des produits chez les distributeurs, la force de vente organise également, en concertation avec la direction commerciale de l'entreprise, de nombreuses campagnes de promotion. Jusqu'au 31 mai, Guilbert Express a ainsi proposé à ses revendeurs l'opération Les Immanquables Express. Proposée à l'échelle nationale, elle a permis à tous les artisans se rendant chez un revendeur de la marque de bénéficier d'une réduction pouvant atteindre 40% sur une sélection d'une quinzaine de produits référents. Pour la première fois, l'entreprise a donc directement ciblé les utilisateurs (couvreurs, étancheurs,

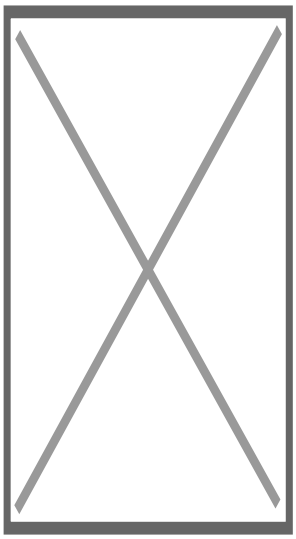
chauffagistes, plombiers…) pour qu'ils puissent découvrir la marque et renouveler leur outillage tout en bénéficiant d'un prix attractif. Pour relayer cette action, Guilbert Express a édité près de 600 000 dépliants et affiches à placer dans les points de vente participants.

Une présence internationale

Considéré en France comme un incontournable, Guilbert Express bénéficie également d'une certaine notoriété à l'international. Aujourd'hui, le développement de l'export est un des leviers de croissance de la société qui compte intensifier sa lisibilité dans les pays anglo-saxons ainsi qu'en Europe de l'Est. Elle vient d'ailleurs d'ouvrir un bureau commercial en Pologne et est désormais présente dans 54 pays.

Sur le marché hexagonal, Guilbert Express a profité de son savoir-faire de fabricant pour développer sa présence sur d'autres secteurs d'activité, notamment le milieu agricole sur lequel la marque est présente via des épilateurs thermiques qui permettent de désinfecter les pies de vaches ou encore de l'outillage destiné à l'écornage des veaux.

Nicolas Desbordes

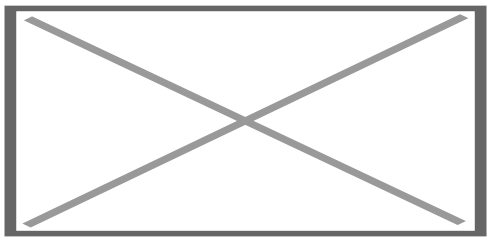


Le Chalumeau Vulcane Express

Bien qu'il soit aujourd'hui difficile d'apporter des évolutions significatives sur les chalumeaux qui ont déjà subi de nombreuses améliorations depuis leur création au XIXe siècle, Guilbert Express a relevé le pari en lançant le Vulcane Express qui combine performance et simplicité. En effet, grâce à sa cartouche de gaz MAP/Pro, il atteint sa puissance maximale (3,5 kW) en quelques secondes. Léger (moins de 400 grammes), il dispose en option d'un système de lances amovibles qui permet avec un seul chalumeau de répondre à différentes configurations d'utilisations. Trois lances sont ainsi disponibles : « spécial climatisation » pour les frigoristes qui travaillent sur des tubes faisant jusqu'à 14 mm de diamètre ; « spécial climatisation/sanitaire/chauffage » pour les plombiers qui travaillent sur des tubes faisant jusqu'à 22 mm de diamètre ; « spécial chauffage » pour les chauffagistes qui travaillent sur des tubes faisant jusqu'à 28 mm de diamètre.

Facile d'utilisation, il est équipé d'une commande simplifiée comprenant trois positions Montage/démontage, Verrouillage et Mode fonctionnement, ainsi que deux modes Intermittent ou Continu placés directement sur la gâchette. En bout de pistolet, il intègre également une molette de réglage de la flamme. Par ailleurs, le chalumeau Vulcane Express intègre un système d'automaintenance permettant aux professionnels de changer eux-même l'injecteur et/ou le mécanisme piézoélectrique en quelques secondes et sans aucun outil.

Le Vulcane Express est commercialisé seul ou sous forme de valisette prête à l'emploi comprenant le chalumeau, deux cartouches de gaz propylène MAP/Pro, les trois lances, un allumage piézo et un injecteur de rechange.



Le pistolet Sirocco

Né d'une collaboration étroite avec la société belge Imperbel Derbigum spécialisée dans les revêtements de toiture, le chalumeau Sirocco répond aux besoins exprimés par les professionnels de l'étanchéité qui ne peuvent recourir à une solution de type flamme. Il est doté d'un allumage piézoélectrique, d'un tuyau de huit mètres Air et Gaz (air comprimé et propane) et sa puissance peut atteindre les 11 kW. Il fonctionne par propulsion d'air chaud dont l'action remplace l'utilisation de flamme.

Lors de son développement, il a fait l'objet de tests rigoureux et de nombreuses campagnes d'essais sur le terrain. Il a reçu le label européen Eureka attribué aux entreprises porteuses d'un projet innovant.

Une production entièrement intégrée…

Au début des années 2000, la société Guilbert Express a quitté ses locaux parisiens devenus trop exigus et difficiles d'accès pour emménager dans la zone d'activité du Péripole de Fontenay-sous-Bois (93) où elle regroupe sur un seul et même site la production, la logistique et les bureaux administratifs. Outre une meilleure gestion des flux de transports – les locaux sont situés à proximité de l'A86 – ce déménagement permet à l'entreprise de réorganiser sa production qui, jusque-là, s'effectuait toujours dans les ateliers parisiens.
Pour fabriquer ses produits, la société conçoit via son département Recherche et Développement (qui développe également les outils de montage) les composants qui sont fabriqués par des sous-traitants (98% des pièces sont de production française). Ces éléments sont ensuite assemblés à raison de dix à quatre-vingt dix pièces par produit fini sur le site de Fontenay-sous-Bois. Ce montage est effectué sur une quinzaine d'îlots qui sont spécialisés par type de produit. Ils sont pilotés par un ou deux techniciens en fonction de la demande. A noter que tous les produits sont testés avant leur conditionnement. Outre l'espace de production, le site comprend deux cellules de stockage, la première dédiée aux composants de gros volume et au gaz – pour des raisons de sécurité ce dernier est entreposé dans un local fermé –, l'autre comprenant une zone de picking des produits finis et les quais d'expéditions.

Pour assurer la gestion des lignes, le directeur technique a mis en place différentes consignes de travail. Pour éviter tous risques de pannes, un bilan est ainsi fréquemment réalisé sur les lignes, le but étant de réduire les disfonctionnements d'environ 40% tous les ans (sont également comptabilisés le mauvais approvisionnement de la chaîne par les opérateurs) ; lors de ces pannes, la société favorise l'automaintenance afin d'éviter

l’immobilisation des lignes. Par ailleurs, tous les six mois, elle réalise un bilan précis sur le SAV et les rebus sur ligne. Parallèlement, une fiche fréquence de passage par poste permet de tenir en compte les affectations du personnel, l’objectif étant d’obtenir la plus grande polyvalence possible des opérateurs. Ces derniers sont d’ailleurs à l’origine de nombreuses propositions d’amélioration de la chaîne de production.