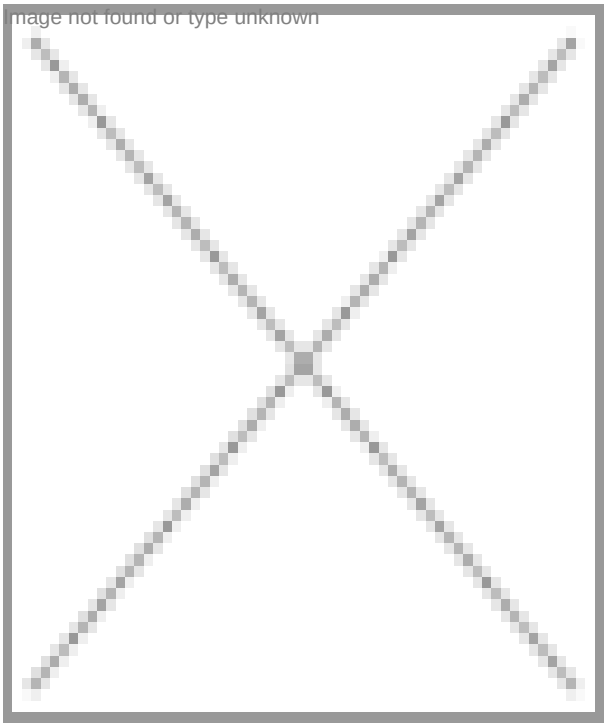
mai 2020

PIP/G-Tek

Une gamme inédite pour répondre aux exigences RSE



Reconnu comme l'un des leaders mondiaux du gant de protection, avec notamment une implantation forte aux États-Unis et en Asie, le groupe PIP réalise un chiffre d'affaires de 650 millions de dollars, dont 70% concentrés sur le gant de protection avec la marque G-Tek®. L'Américain est également positionné sur la protection de la tête, principalement sur les lunettes de protection vendues sous la marque Bouton® Optical. Ces produits sont commercialisés en Europe, et notamment en France, à travers une filiale ouverte fin 2016, dont Jérôme Bobinet (à droite sur la photo) est directeur général et Julien Ménard (à gauche), directeur commercial.

Le groupe PIP s'est fortement développé ces dernières années sur la protection de la main ?

Jérome Bobinet : Le groupe s'est créé autour du gant de protection, il y a bientôt 40 ans, et se développe effectivement par croissance organique et externe. Ces derniers mois, il a acquis plusieurs sociétés aux États-Unis, lui permettant d'accroître ses capacités de production en gants et d'étoffer son plan de vente sur tous les secteurs d'activité. Le groupe dispose aujourd'hui de cinq usines aux États-Unis, dédiées à la protection de la main, une au Mexique pour les bouchons de protection et une autre au Canada, pour les casques de chantier. Par ailleurs, il travaille avec des partenaires asiatiques, selon les critères de son propre cahier des charges. La R&D de PIP est ainsi basée aux États-Unis et en Chine.

Quelle est l'organisation en France ?

JB : PIP France est implantée en Vendée, avec six personnes en charge du back office et, sur le terrain, une équipe de sept commerciaux dirigée par Julien Ménard. Nous disposons également d'une structure logistique d'où nous livrons toute l'Europe. Étant en phase de développement, nous avons investi sur une capacité de stock importante. Notre objectif est d'être reconnu comme une société qui apporte à ses clients des solutions, que ce soit...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue