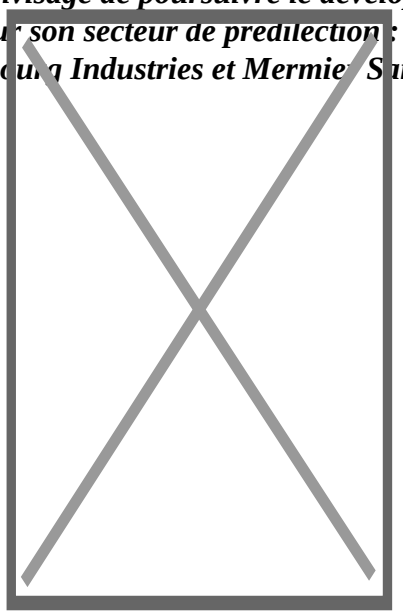
avril 2012

Bourg Industries / Mermier Saint-Etienne

Accueil / BBI / Fournisseurs / Quincaillerie

Une PME qui sort de ses gonds

Après avoir acquis il y a quelques mois les activités de Mermier Saint-Étienne, Bourg Industries aborde l'univers de la distribution forte de son expertise industrielle dans la fabrication de produits de quincaillerie pour le bâtiment et toutes les industries. Vincent Perrin, également à la tête de Dolex, envisage de poursuivre le développement des deux entreprises en renforçant leur positionnement chacune sur son secteur de prédilection : l'expertise du serrage pour Dolex et la quincaillerie de bâtiment, pour Bourg Industries et Mermier Saint-Étienne



Se lancer dans l'entrepreneuriat en 2008, dans l'univers industriel de surcroît, et réussir à s'inscrire dans une perspective de développement... Compte tenu du climat économique actuel, le défi est d'envergure. Et, forcément, la passion est au rendez-vous, avec inévitablement un grain d'audace et la dose d'ouverture nécessaire pour savoir saisir les opportunités qui émergent au gré des rencontres. Visiblement, la dynamique qui guide Vincent Perrin n'est pas non plus exempte de bon sens. Le dirigeant est aujourd'hui à la tête d'un groupe réunissant plusieurs fleurons de la fourniture industrielle parmi lesquels Dolex, Sambre et Meuse Outillages, Outillages Roux, Bourg Industries et depuis 2011, Mermier Saint-Étienne

Un développement en cohérence

Tout a donc commencé en février 2008 avec le rachat de l'entreprise Dolex, située à Saint-Chamond, dans la Loire. Connaissant bien l'univers industriel à travers ses attaches familiales ainsi que le secteur de la distribution du fait de son expérience professionnelle, Vincent Perrin fait alors le choix de s'investir dans le développement d'une entreprise lui appartenant en propre. « *Je recherchais une entreprise industrielle, très saine, bien gérée, avec une marque reconnue sur son marché, dans laquelle le potentiel de développement était important* ». Le ton est donné. La première pierre du groupe est posée. Et Dolex bénéficie par la même occasion d'une nouvelle dynamique, menée de concert avec les anciens dirigeants puisque l'un d'entre eux, Marcel Dumas, est toujours à la direction commerciale de l'entreprise.

Cette stratégie visant à acquérir une entreprise saine permettra à Dolex d'affronter les turbulences économiques. En 2009, lorsque la société fête ses 90 ans, le nouveau dirigeant affirme sa stratégie : positionner Dolex, spécialiste de l'étau, comme l'expert du serrage, avec à la clé l'élargissement de son offre pour proposer une gamme complète. En 2009, la société Outillage Roux rejoint Dolex suivie du fonds de commerce outillage de Sambre et Meuse. « *Nos ambitions de développement se sont concrétisées finalement plus rapidement que prévu. Et si nous n'avons pas encore réactivé l'outil de fabrication de Sambre et Meuse, c'est aussi que nous avions d'autres priorités* ». Vincent Perrin précise à cet effet que les dix-huit premiers mois ont été consacrés à la réorganisation de l'entreprise afin de gagner en efficacité (nouvel outil industriel, mise en place d'un ERP...).

Bourg, de nouvelles perspectives

L'aventure prend effectivement un nouvel élan fin 2009 avec la rencontre entre Vincent Perrin et Jean-Louis Bourg, co-dirigeant des Établissements Bourg, autre entreprise de la Loire fabriquant notamment les carters de pince-étaux pour Dolex. La famille Bourg cède son entreprise à Vincent Perrin en 2010. « *Les Établissements Bourg étaient structurés en R & D, avec un savoir-faire important dans la conception et la fabrication d'outillages de presse. Cela nous permettait d'élargir nos champs d'action, en nous donnant notamment les moyens de fabriquer les pièces pour une partie de notre gamme* ». Clin d'œil de l'histoire, il s'agit pour Vincent Perrin d'un retour aux sources, puisque ses grand-père et arrière grand-père avaient créé, dans les années 1930, une entreprise de fabrication de cycles, située au même endroit, à Boën-sur-Lignon, à environ soixante-dix kilomètres de Saint-Étienne.

Implantés sur un site de plus de 10 000 m2 au pied des Monts du Forez et à deux pas de la rivière Lignon, les Établissements Bourg prennent le nom de Bourg Industries en 2010. « *Le but était de montrer qu'une nouvelle dynamique était mise en place, tout en conservant le nom Bourg qui dispose d'une forte notoriété dans l'univers industriel* ».

Spécialisée dans le découpage, le pliage et l'emboutissage, pour toutes les industries et plus particulièrement dans la fabrication de quincaillerie de bâtiment, Bourg Industries réalise à l'époque 90% de son chiffre d'affaires en direct avec les industriels. 80% de ses ventes sont orientées sur l'industrie du bâtiment, largement devant les secteurs automobile (5 à 7%), agricole (5 à 6%). « *Mais de nombreuses références pouvaient figurer au sein d'un catalogue. Le potentiel de développement était important* ». Et ce d'autant plus que l'entreprise n'avait pas innové depuis quelques années. Il importait donc de donner une orientation stratégique à moyen terme, paramètre essentiel au développement de l'entreprise.

Mermier Saint-Étienne, le deuxième pilier

En lien avec une stratégie permanente de développement, notamment celle de pénétrer le marché de la quincaillerie dans la distribution, une autre rencontre se profile alors. Début 2011, Vincent Perrin prend contact avec Alain Gautier, propriétaire de Mermier Saint-Étienne. Créée en 1871, la société centenaire fabrique des produits de serrurerie et de sécurité, des accessoires de volets, des fermetures pour portes et portails et autres articles de quincaillerie et de rangement sur son site de Saint-Étienne. Conquis par le projet de l'entrepreneur, Alain Gautier décide de lui céder son entreprise en septembre 2011. L'ensemble des actifs de Mermier Saint-Étienne sont donc transférés sur le site de Boën-sur-Lignon. S'appuyant sur un effectif de 43 personnes, Bourg Industries est désormais en mesure de mener à bien son développement sur le marché de la quincaillerie de bâtiment avec deux cibles : l'industrie et la distribution aux professionnels.

L'outillage, la clé de voûte

Aujourd'hui, Bourg maîtrise l'ensemble du processus de fabrication d'un produit, à commencer par un bureau de recherche et développement avec une équipe technique en mesure de développer un outil selon les besoins des clients industriels, de créer des outillages, d'élaborer des prototypes... « *Ce département est la clé*

de voute de l'entreprise » confirme Vincent Perrin. « *De nombreuses entreprises françaises ont recours à la sous-traitance. En ce qui nous concerne, nous achetons la matière première et nous réalisons l'outillage des outils de presse. Cela nous permet d'être indépendant, réactif et de nous différencier grâce à une approche sur mesure* ». En lien avec le bureau d'études, deux outilleurs travaillent effectivement en permanence sur la conception des outils, pour l'entreprise mais aussi pour le compte d'autres industriels.

Grâce à ce savoir-faire et en se positionnant le plus justement possible sur les coûts de fabrication de l'outillage, l'objectif de Bourg est de récupérer 20 à 30% des volumes des clients qui sont partis en Chine, cette tendance à la relocalisation s'affirmant depuis quelques temps.

Au delà du symbole et de l'impact économique et humain sur le plan local, cette stratégie est également un vecteur de développement. Traçabilité et qualité des matières premières, contacts directs avec la clientèle, analyse de ses besoins, respect des délais, absence de rebus lors de la livraison, fiabilité, réactivité, Bourg Industries s'inscrit dans une logique de long terme avec ses clients. « *Nous ne sommes pas des marchands d'outils*, précise Philippe Bouchand, directeur technique. « *Ce qui nous intéresse c'est de concevoir et de fabriquer l'outil. Nous analysons les besoins du client, nous faisons des études de faisabilité. Nous sommes en mesure de leur proposer des solutions d'amélioration produits. Notre partenariat avec les industriels s'inscrit sur le long terme, d'où notre volonté de pratiquer des prix justes de façon à ce que la relation soit pérenne* ».

Maitrise de l'ensemble des process

Toute l'organisation du site obéit à cette stratégie. Si, par exemple, la conception de l'outillage est aboutie dès le départ, le recours à l'atelier de reprise sera moins nécessaire au profit d'une meilleure productivité.

De même, les ressources humaines jouent la carte de la polyvalence sur deux ou trois postes pour mieux faire face aux fluctuations de la demande. Par ailleurs, la démarche vise à automatiser les processus pour les pièces à faible valeur ajoutée. En dix-huit mois, Vincent Perrin a déjà réalisé des investissements lourds, de l'ordre de 500 000 euros en machines et aménagement (hors agencement immobilier). Vincent Perrin accorde une importance essentielle à la communication interne, les membres de l'équipe ''Bourg Industries'' bénéficient prioritairement de promotions internes avec une formation adaptée.

Chacun a un rôle important à jouer, « *nous sommes tous dans le même bateau et le cap est donné* » se plait à ajouter le dirigeant.

Actuellement, le site s'appuie ainsi sur un parc de machines automatisé avec des presses à arcade de 80 à 350 tonnes, des presses de reprise, une découpe laser et une plieuse à commande numérique, des robots de soudure et poste de soudure par points, des machines spéciales dédiées à la fabrication d'un produit comme par exemple les boitiers pour portes de placards coulissants, etc., des lignes de zingage avec matériel de retraitement des effluents... Située dans une zone Natura 2000, ce qui suppose des installations soumises à autorisation et placées sous haute surveillance, cette usine est en effet conçue dans le respect le plus strict des normes environnementales. « *A partir du moment où un besoin nous est transmis, toute la chaine de production peut être réalisée chez nous, en passant de la conception, du prototypage jusqu'au traitement de surface, à la finition. Ce site nous donne aujourd'hui une vraie force. Aujourd'hui, les coûts de démarrage d'une telle usine seraient trop élevés, surtout avec les contraintes environnementales* ».

Une force de frappe industrielle

Avec plus de dix millions de pièces en sortie de chaines chaque année, Bourg entend plus que jamais mettre sa force de frappe industrielle au service de la distribution. « *De par notre organisation tournée vers l'industrie, nous connaissons bien les besoins des industriels et les produits. Nous nous adressons aux*

revendeurs avec la même exigence » confirme Vincent Perrin. C'est d'ailleurs pour répondre aux exigences des clients industriels que Bourg est en train de mettre en place un laboratoire de test pour ses charnières invisibles, une innovation qui fait actuellement l'objet d'un dépôt de brevet.

Si l'activité de Bourg Industries, proprement dite, est toujours orientée principalement vers les clients industriels (à hauteur de 80%), la part de ses ventes aux distributeurs a progressé pour atteindre 20% de son chiffre d'affaires. Néanmoins, cette offre est commercialisée à travers la marque Mermier Saint-Étienne qui, elle, est dédiée à 100% aux revendeurs. Et si la totalité de l'offre Bourg est produite en interne, celle de Mermier Saint-Étienne est composée à 15% d'articles de négoce, un taux qui devrait baisser dans l'avenir. « *Nous envisageons la réintégration de la fabrication de certaines pièces sous-traitées* ». Cette offre est mise sur le marché à travers une force de vente de cinq commerciaux multicartes, sachant que d'ici quelques semaines, l'équipe sera renforcée par un animateur des ventes. Trois autres personnes devraient être recrutées sur la fin de l'année, à la fabrication, à la logistique et au bureau d'étude.

Dans une perspective de croissance

De la même façon que Bourg Industries bénéficie d'une nouvelle identité visuelle, Mermier Saint-Étienne va également profiter de ce renouveau. Son catalogue va être refondu avec cette nouvelle charte et intégrer évidemment les produits de Bourg qui concernent la distribution. Il portera les deux noms : Bourg Industries associé à Mermier Saint-Étienne, afin de bien montrer la nouvelle appartenance de la marque. Pour accroitre leur visibilité sur le marché, les deux marques participeront d'ici la fin de l'année à des salons professionnels. Par ailleurs, Bourg Industries disposera d'un nouveau site internet dès le deuxième semestre 2012. « *Grâce à l'apport de l'activité Mermier, Bourg Industries devrait enregistrer une croissance à deux chiffres dans les années à venir* ». En 2011, l'entreprise (sans Mermier Saint-Étienne) a enregistré un essor de 5 à 7%.

Evidemment, Vincent Perrin envisage d'autres opérations de croissance externe pour renforcer les positions de ses marques bien que 2012 se présente comme une année de stabilisation afin de conforter les bases. De toute façon, chaque opération s'effectuera en cohérence par rapport au segment de marché visé : le serrage pour Dolex et la quincaillerie de bâtiment pour Bourg Industries et Mermier Saint-Étienne « *Nous avons de l'ambition mais nous restons une entreprise à taille humaine. Ce qui est important, c'est la proximité vis-à-vis de nos clients, industriels et distributeurs* ».

Soucieux de la maitrise de son développement, Vincent Perrin précise « *le suivi de l'activité industrielle est pilotée grâce à une équipe compétente et à un ERP ultra performant. Désormais tout est tracé de l'entrée de la matière première à la livraison du produits finis en passant par toutes les étapes de production* ».

Agnès Richard

Près de 80 ans d'expertise

Les Établissements Bourg, devenus aujourd'hui Bourg Industries, ont été créés en 1935 par Jean Bourg, outilleur mécanicien, à Boën-sur-Lignon, dans la Loire. La société enregistre un véritable essor après guerre avec l'arrivée à sa tête de Jean et Antoine Bourg. Les fils du fondateur orientent l'entreprise sur une activité de découpage et la fabrication d'articles de quincaillerie pour le meuble et le bâtiment.

Au début des années 1970, leurs deux fils, Christian et Jean-Louis, respectivement directeur technique et directeur administratif et commercial reprennent les rênes des Établissements Bourg.

Durant l'automne 2011, ils cèdent l'entreprise à Vincent Perrin.