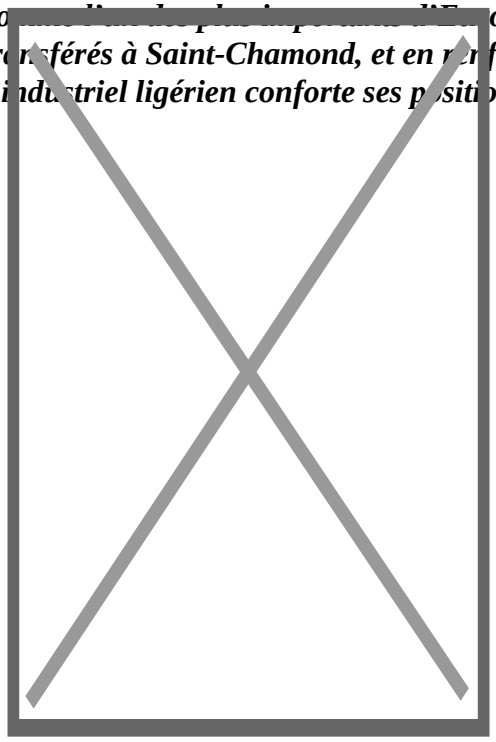
avril 2013

VP Industries

Accueil / BBI / Fournisseurs / Serrage

Un couple fort sur le serrage européen

Fort des marques Dolex, Ser et Bessey-Ser, le pôle serrage du groupe français VP Industries se présente comme l'un des plus importants d'Europe. En reprenant le site alsacien de Bessey-Ser et Sofra-Ser, transférés à Saint-Chamond, et en renforçant son partenariat avec le fabricant allemand Bessey Tools, l'industriel ligérien conforte ses positions sur le marché du serrage et se donne les moyens de sa pérennité.



En moins de cinq ans, le groupe VP Industries a réussi à se placer aux tout premiers rangs parmi les industriels européens des techniques de serrage. Fort de ses trois marques, Dolex, Ser et Bessey-Ser, le fabricant français dispose aujourd'hui de la gamme industrielle la plus large du marché européen. « *Aucun industriel européen ne fabrique une telle variété d'outils de serrage* » se félicite Vincent Perrin, P-dg de VP Industries. « *Avec ce rachat, nous confortons notre place sur le marché* ».

Le 25 juin dernier, l'entrepreneur a effectivement renforcé ses positions en acquérant 100% des sociétés alsaciennes Sofra-Ser et Bessey-Ser, respectivement fabricant d'outils de serrage et société de distribution de ces mêmes outils. Bessey-Ser est également l'importateur exclusif en France des produits du fabricant allemand Bessey Tools, leader européen en valeur sur le marché des techniques de serrage. « *En 2008, lors du rachat de Dolex, spécialiste de l'étau, nous avons bâti un plan de développement à cinq ans. En quatre ans et demi, nous avons atteint nos objectifs avec ce pôle serrage de premier plan* ». Le tout jeune groupe s'est en effet construit à travers la reprise successive d'entreprises parfois centenaires, disposant d'un véritable savoir-faire dans leur métier : Dolex, Outillage Roux, Sambre et Meuse et donc tout récemment Bessey-Ser. Au-delà du pôle serrage, VP Industries s'appuie également sur un pôle quincaillerie de bâtiment, lié aux rachats de Mermier Saint-Etienne et de Bourg Industries. Aujourd'hui, pour l'ensemble de ses activités, il réalise un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros pour 85 personnes.

Saint-Chamond, place forte du serrage

Avec le rachat de Sofra-Ser, VP Industries affirme l'un des piliers de sa stratégie de développement : fabriquer en France. L'ensemble du site de Sofra-Ser, auparavant basé à Strasbourg, a rejoint début décembre le site de Dolex à Saint-Chamond, dans la Loire. Annoncé lors du rachat, ce déménagement a exigé beaucoup d'énergie de la part des équipes, l'activité de Sofra-Ser redémarrant dans son nouvel environnement dès le 15 décembre. La performance est d'autant plus remarquable que, parallèlement, le centre logistique de Dolex a dû lui aussi déménager pour faire place aux machines de Sofra-Ser. Mais dès le 2 janvier, les équipes commerciale et logistique étaient opérationnelles même si quelques flottements ont subsisté pendant les premières semaines, le temps des ajustements nécessaires.

De l'atelier de Saint-Chamond sortent donc désormais les différents types d'étaux de Dolex, dont la gamme ne cesse de s'élargir (étaux d'établi, étaux machines, étaux perceuses, bancs de serrage, pince-étaux...), et les outils de Sofra-Ser qui concernent plus particulièrement les serre-joints à pompe, les presses en C, les dormants, les presses à ruban, et quelques outils de serrage sur mesure. L'ensemble de l'activité de fabrication du pôle serrage est placée sous la responsabilité de René Perrier, qui encadre une équipe d'une vingtaine de personnes.

Pour faire face à ce déploiement, VP Industries a lancé la construction d'un nouvel entrepôt de 2 000 m2, qui sera livré en juillet. De même, pour permettre à l'unité de fabrication de gagner en place et en performance. L'atelier, qui réunit désormais Dolex et Sofra-Ser, sera agrandi de 400 m2, pour atteindre une superficie de 4 500 m2, sur les 6 500 m2 abritant l'ensemble de l'activité serrage. Son équipement est actuellement complété de nouvelles machines.

Une seule force de vente serrage

Aujourd'hui le pôle serrage du groupe VP industries s'appuie sur quatre filiales : Sofra-ser, activité de fabrication des produits de serrage de la marque Ser ; Bessey Ser, société de distribution des produits Ser et Bessey ; Dolex, l'expert des étaux et Pinces étaux ; VP industries SAS, société de facturation regroupant à la fois les marques commerciales ainsi que l'ensemble de la force de vente.

La force de vente, anciennement Dolex et Bessey-Ser a ainsi été unifiée et placée sous la direction de Franck Baye, arrivé dans l'entreprise en 2012. Directeur commercial du pôle serrage, Franck Baye travaille actuellement en binôme avec Marcel Dumas, le directeur commercial de Dolex, qui part à la retraite au printemps. « *C'est un binôme de choc. Les deux hommes se connaissent bien, ce qui facilite les échanges et le partage d'informations* » apprécie Vincent Perrin.

L'équipe Administration des ventes a également été renforcée. Laurent Compigne, qui a récemment intégré l'entreprise, encadre désormais quatre personnes, dont une qui vient de l'ancienne structure alsacienne, Nadine Monzinger. De même, Martial Specht, la personne en charge des achats chez Bessey-Ser et Sofra Ser à Strasbourg a rejoint Saint-Chamond. « *Il est important de nous appuyer sur des personnes qui connaissent bien l'historique de l'entreprise et de la marque* » explique Vincent Perrin.

Le renforcement du pôle serrage donne également une nouvelle dimension au groupe. Ainsi, une structure marketing-communication, dont Isabelle Perrin est responsable, a été mise en place pour répondre au besoin des deux activités, serrage et quincaillerie. Un ingénieur vient également d'être recruté pour gérer la recherche et développement, ainsi que l'optimisation des process pour le groupe.

Bessey Tools, des valeurs partagées

Au-delà du rachat de l'activité de fabrication Sofra-Ser, la reprise de la société alsacienne permet la poursuite du partenariat instauré depuis de longues années avec le fabricant allemand Bessey Tools, dont VP Industries est désormais l'importateur exclusif dans l'hexagone. Actuellement, environ 60% de l'activité Bessey-Ser repose sur la gamme Ser et 40% sur les produits de techniques de serrage et de coupe de Bessey Tools (voir

encadré). Ce nouveau partenariat semble s'inscrire sous les meilleurs auspices. Les deux partenaires se reconnaissent dans les mêmes valeurs et partagent le même leitmotiv : qualité et innovation. Et gageons que Vincent Perrin pourrait faire sienne la devise du fondateur de l'entreprise allemande : « celui qui a cessé de progresser a cessé d'être » !

De son côté, Carsten Spang, directeur général de Bessey Tools, semble plutôt enthousiaste vis-à-vis de son nouveau partenaire, empreint de dynamisme et animé des mêmes ambitions. « *Le marché français est le plus important après l'Allemagne. Nous souhaitons donc le meilleur partenariat avec la meilleure équipe. VP Industries est selon nous le meilleur choix possible. Nous nous félicitons tout spécialement de la qualité des relations entre les équipes. C'est le meilleur moyen d'engager l'avenir, une relation toujours sereine, un bon partenariat. Nous pouvons ainsi discuter tous ensemble de la stratégie adoptée sur les marchés* ».

Un partenariat renforcé

Le partenariat entre Bessey Tools et VP Industries est donc appelé à prendre une nouvelle envergure dans les mois à venir. « *Ce partenariat va se renforcer tant au niveau commercial qu'industriel* » précise Vincent Perrin. Dès le second semestre 2013, la gamme de Bessey Allemagne que VP Industries distribue va ainsi s'enrichir de 10 à 15% de nouveaux produits, qu'il s'agisse de nouvelles applications de serrage ou de techniques de coupe. A l'inverse, Bessey Tools agrandira sa gamme de serre-joints à pompe ou de presses en C, par exemple, fabriqués par Sofra-Ser. « *Il y a plus que jamais une passerelle d'échanges entre Bessey Tools et Ser, des échanges d'idées, de produits, de fabrications réciproques. Nos projets de développement seront partagés avec notre nouveau partenaire* ».

Une nouvelle dynamique

L'élargissement des gammes devrait également donner au groupe de nouveaux atouts à l'export. Les ambitions de Vincent Perrin sont d'accroître la part des ventes hors de France à 25 à 30% de son chiffre d'affaires, à horizon de trois à cinq ans, contre 10% actuellement. En France, les équipes commerciales s'appuieront fin 2013 sur un catalogue unique qui proposera les gammes de Dolex et de Bessey-Ser, sans oublier la partie techniques de coupe Bessey-Erdi. « *Les outils de coupe sont complémentaires au serrage. Pour nous, c'est un nouveau métier. Mais nos commerciaux les connaissent déjà bie*n ».
L'objectif est également de donner une nouvelle dynamique à l'ensemble des gammes, notamment en terme de compétitivité sur le marché. « *Le regroupement du pôle serrage sur un seul site nous permet de gagner en optimisation, en compétitivité. Une grande partie des économies d'échelle générées va être consacrée à la dynamique commerciale et marketing de nos gammes* » souligne Vincent Perrin. « *Le but est d'être plus proche du marché. Le positionnement prix du pôle serrage tiendra donc résolument compte des évolutions du marché* ».

Dans un premier temps, l'entreprise a choisi d'envoyer des signaux forts au marché en étant très présente à travers des opérations commerciales. « *Mais après les signaux, nous nous inscrivons dans une vraie tendance. L'objectif est de nous adapter aux exigences en faisant preuve d'une grande écoute et d'une grande souplesse vis-à-vis des clients, en veillant par exemple à la mise en place de plans de vente correspondant bien aux besoins des points de vente* ».

Le groupe VP Industries s'engage donc dans une nouvelle phase de son développement qui se traduit par un nouveau plan à cinq ans qui vient d'être présenté aux équipes. La première étape, en 2013, vise à stabiliser et à consolider les récentes évolutions. La seconde passe par de la croissance organique, fin 2013-début 2014, reposant sur l'élargissement des gammes et le lancement de nouveaux produits. « *Après, nous envisagerons peut-être de nouveau une étape de croissance externe* ».

Agnès Richard