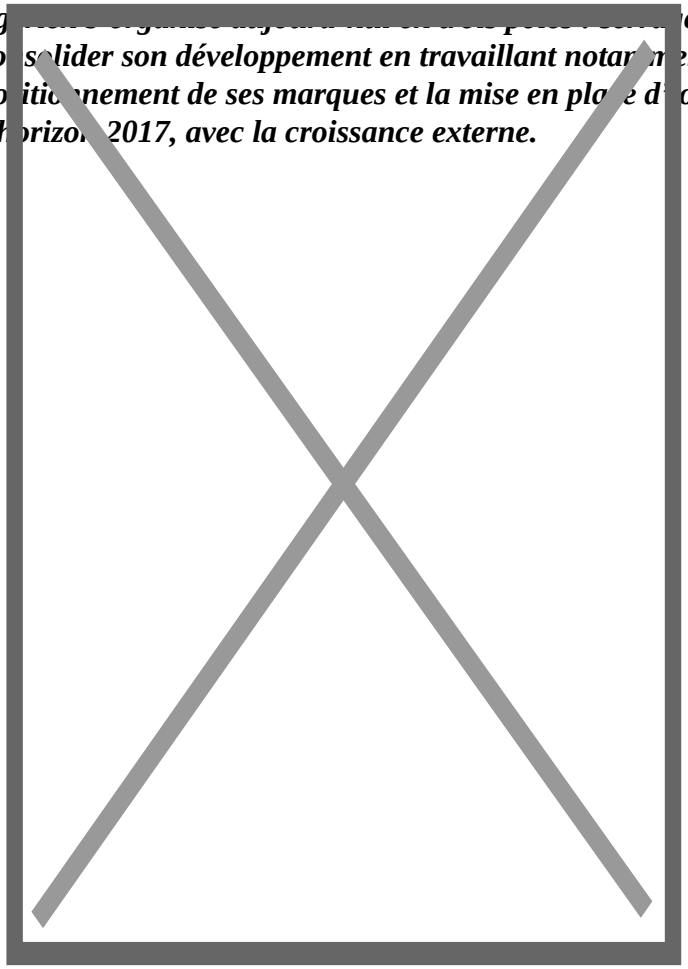
juillet 2015

VP Industries

Accueil / BBI / Fournisseurs / Serrage

La force d'avancer

S'appuyant sur le savoir-faire d'industriels implantés historiquement dans leur activité, le groupe VP Industries s'est hissé en 7 ans aux premiers rangs sur les marchés du serrage et de la quincaillerie. Après plusieurs années de croissance externe et une volonté de valoriser une fabrication en France, le groupe lig[illegible]e, quincaillerie-agencement et industrie. Il entend co[illegible]solider son développement en travaillant notam[illegible]ent sur l'amélioration de ses process industriels, le po[illegible]itio[illegible]nement de ses marques et la mise en pla[illegible]e d'outils d'aides à la vente. Avant de renouer, à l'h[illegible]orizo[illegible] 2017, avec la croissance externe.



Plus vous entreprenez, plus vous avez envie d'entreprendre ». Personne ne remettra en question les propos de Vincent Perrin, président de VP Industries qui, en 7 ans, a racheté huit entreprises, restructuré, agrandi, développé la production sur quatre sites, construit deux bâtiments logistiques, recruté et, finalement, bâti un groupe industriel en France, dans la Loire et en Haute-Loire. Un groupe de surcroît à capitaux exclusivement familiaux. « Que de regards curieux et parfois perplexes lorsque j'ai décidé d'acquérir des sociétés industrielles, dotées d'une belle histoire mais parfois endormies. Cette année, nous allons fêter les 145 ans de Mermier Saint-Étienne, les 70 ans de Bourg Industries et de Map Industries. Dans quatre ans, ce sera les 100 ans de Dolex. Tout cumulé, c'est beaucoup d'années d'expériences... Je n'ai pas acquis ces sociétés pour les optimiser et les revendre à court terme,

certainement pas, ce qui me passionne c'est le développement, la croissance, l'innovation. J'ai privilégié des entreprises dont il fallait consolider les fondements pour construire plus haut. Toutes sont saines, ce qui nous permet de poursuivre notre croissance. » VP Industries peut même revendiquer un savoir-faire unique dans l'Hexagone. C'est en effet le seul fabricant d'étaux et de pince-étaux, l'un des deux acteurs nationaux sur le marché du serre-joint ou encore le seul fabricant de consoles et crémaillères.

Une vision de groupe

Née début 2008 avec le rachat de Dolex, le spécialiste des étaux professionnels, l'entreprise de Vincent Perrin comptait alors 25 personnes et réalisait un chiffre d'affaires de 2,3 millions d'euros. Fin 2014, le chiffre d'affaires de VP Industries atteint 18,5 millions d'euros pour un effectif de 125 à 130 personnes, réparti sur plusieurs sites totalisant 30 000 m2. « En sept ans, nous avons multiplié par sept le chiffre d'affaires et par quatre les effectifs. Certaines opérations de croissance ont entraîné des transferts d'activité vers les sites ligériens, les équipes n'ont pas toujours suivi mais nous avons veillé à préserver le rapport humain. Tout cela est prenant mais tellement passionnant ».

Développant un projet d'entreprise bâti sur une volonté farouche de fabriquer dans l'Hexagone, Vincent Perrin sait bien, aussi, combien l'expertise et la dynamique des hommes sont essentielles. Reconnaissant être exigeant avec ses équipes comme avec lui-même, il leur demande d'adhérer à la vision du groupe et à ses valeurs, basées sur le travail, la conscience et l'efficacité professionnelle, l'honnêteté morale, une capacité à se remettre en question et une aptitude à l'échange. « Chacun à son poste développe les compétences nécessaires pour faire face au développement de l'entreprise. La dynamique des équipes repose certes sur une remise en question permanente mais aussi sur la dynamique intérieure de chacun. »

Trois pôles

L'activité de VP Industries s'appuie aujourd'hui sur trois pôles clairement définis : le serrage, la quincaillerie et l'agencement, l'industrie. « Chaque pôle doit avoir une rentabilité d'exploitation car nos clients nous demandent aujourd'hui de produire mais aussi de stocker. Donc, pour renforcer nos positions chez les distributeurs, nous n'avons pas d'autres choix que de financer les achats, le cycle de production, le stockage. Nous devons donc superposer le développement de notre activité aux ressources financières nécessaires. La gestion de chaque unité est chirurgicale…»

Leader dans l'Hexagone et proposant, en tant qu'industriel, la gamme d'outils de serrage la plus large du marché européen, le pôle serrage est basé à Saint-Chamond (42). En 2012, l'activité de production de Bessey SER, spécialisée sur les produits de technique de coupe (cisailles...) et de serrage (serre-joints, presses en C, dormants...), a effectivement rejoint Dolex sur ce site de production qui dispose de 4000 m2 couverts, auxquels s'ajoutent depuis 2013 une base logistique flambant neuve de 2 000 m2 dédiée à cette activité. S'appuyant essentiellement sur deux marques, Dolex et Bessey SER, le pôle serrage distribue également les produits Bessey, Bessey SER étant l'importateur français des produits de Bessey Tools, le fabricant allemand leader mondial dans l'outil de serrage avec lequel VP Industries travaille en étroit partenariat. « Nous travaillons en permanence sur la conquête de parts de marché en démontrant que nos produits et notre service sont les meilleurs. Dans un proche passé et sur une partie de la gamme, des dossiers avaient été négligés, maintenant c'est fini. Efficacité et confiance sont au rendez vous avec nos clients partenaires. »

Déploiement du pôle quincaillerie-agencement

De son côté, le pôle Quincaillerie et agencement vient de prendre une nouvelle envergure. Constitué en 2010 avec les acquisitions de Bourg Industries et en 2011 Mermier Saint-Etienne, il est implanté à Boën-sur-Lignon, à une soixantaine de kilomètres de Saint-Etienne, où sont conçus, fabriqués et assemblés des articles de quincaillerie pour le bâtiment et pièces sur plan pour toutes les industries. Leur savoir-faire se renforce depuis l'an dernier de l'expertise de Map Industries, basée à Monistrol-sur-Loire (43), où se trouve un atelier

de fabrication de crémones, verrous et autres systèmes de fermetures, du plus simple au plus spécifique.

Fin 2014, c'est au tour des activités de Fiprofil Système Plum de rejoindre le pôle quincaillerie. Créée en 1952 et issue des activités Guillaumond basées à Saint-Jean de Bonnefond, tout près de Saint-Etienne, cette société exerçait à l'origine une activité de mécanique générale et de profilage à froid avant d'élargir son activité, en 1970, sur le rayonnage et le rangement (étagères, cornières plates ou nervurées, plateaux, racks, crémaillères, consoles avec différents types d'assemblage), en s'appuyant notamment sur une innovation liée à aux consoles perforées et nervurées, appelée Système Plum. Pour répondre aux besoins logistiques de ce pôle, Vincent Perrin a par ailleurs acquis récemment un bâtiment de 5 000 m2 à Sail/Couzan, non loin de Boën-sur-Lignon.

Troisième pôle, l'Industrie rassemble le savoir-faire et l'expertise du groupe pour offrir une solution française de sous-traitance compétitive aux deux premiers pôles de VP Industries mais aussi aux autres industriels. Ce pôle valorise notamment l'expertise industrielle de Bourg Industries et sa capacité à répondre aux attentes spécifiques des clients. « Nos unités d'études sont de formidables outils pour nos propres produits mais peuvent également le devenir pour d'autres entreprises et leur donner une capacité de se développer et décrocher de nouveaux marchés. Notre unité de production et notre équipe de techniciens qualifiés nous permettent d'être à même de fabriquer en petites, moyennes et grandes séries. Notre structure et nos méthodes de gestion de projet nous permettent d'obtenir de façon continuelle un flux d'informations tout le long des processus logistiques, à partir de l'achat des matières premières jusqu'à la livraison des produits finis. »

Investir dans les hommes

Après une première phase construite sur des opérations de croissance externe, VP Industries entend pérenniser son activité au cours des deux prochaines années à travers un développement organique et continuer à investir sur son outil industriel en France. « L'objectif est de viser une certaine forme d'excellence industrielle, en nous appuyant à la fois sur des robots automatisés très modernes, des unités d'usinage aux fonctions élargies et sur des machines traditionnelles, souvent spécifiques, qui sont en place depuis des années, mais dont le fonctionnement est compatible avec les méthodes actuelles. » Pour Vincent Perrin, le vrai progrès, est une tradition qui se prolonge. « Il ne faut pas oublier les industriels que nous sommes et progresser en nous appuyant sur ces traditions-là. »

Aujourd'hui, le groupe s'est doté d'un équipement industriel impressionnant, de trois plieuses à commandes numériques, de deux découpeuses laser, d'une unité de traitement de surface, d'une ligne automatique de peinture, d'un robot de soudure, de trois centres d'usinage, de presses jusqu'à 400T, soixante presses de reprises... « Nous sommes pratiquement capables de tout fabriquer. Les synergies de nos différents sites réduisent notre exposition à la sous-traitance. Nous avons aujourd'hui une frappe industrielle à la mesure de nos ambitions » se félicite-t-il. « Mais pour conserver notre compétitivité, nous devons de plus en plus investir en productivité, en automatisation. Toute opération dépourvue de valeur ajoutée a vocation à être supprimée, soit à travers l'automatisation, soit à travers la sous-traitance. L'objectif est donc de faire évoluer en même temps que les investissements de production, le niveau de compétences des salariés. Cela signifie un effort de formation important au niveau du groupe » souligne Vincent Perrin. Dans tous les métiers du groupe, un programme de formation professionnelle a ainsi été mis en place pour aider chacun à progresser dans l'entreprise. Un enjeu d'autant plus important que, quels que soient ses pôles, VP Industries veille à ce que ses produits soient positionnés au prix marché même s'ils sont fabriqués en France. « Dans le coût de revient de nos produits, nous ne gagnons pas sur le prix de la matière ! Nous fabriquons nos produits dans un acier premier choix et nous engageons souvent plus de matière que certains de nos concurrents ! Nos produits offrent une qualité de finition incomparable ».

… dans les machines, l'organisation

Côté production, les investissements pour améliorer les process de fabrication se poursuivent donc, avec des projets importants à la clé. Plusieurs investissements matériels de grande envergure sont prévus durant les 18 prochains mois. Le site de Boën est effectivement en cours de certification ISO 9001 version 2015. Charlotte Breuil a été engagée avec un contrat professionnel par alternance pour mener à bien ce projet, qui doit aboutir d'ici la fin de l'année, avant d'être embauchée en CDI pour prendre la responsabilité du déploiement de la démarche qualité au sein du groupe. « Cette démarche va, d'une part, nous ouvrir de nouveaux marchés. D'autre part, elle nous permet de gagner en efficacité et en productivité en interne. Notre volonté est de pérenniser notre activité industrielle. Tout le monde au sein de l'entreprise se sent concerné, a compris que son poste conditionnait celui d'après, voire même celui d'avant. Quand les process sont simples, bien compris, chacun sait où il va, comment il y va. La gestion des ressources humaines sera dans l'avenir de plus en plus fondamentale pour diriger une entreprise, sans doute plus que les conditions économiques » estime Vincent Perrin.

Parallèlement, le groupe a entrepris une démarche « usine du futur », initiée sur le site de Saint-Chamond. « A travers cette démarche, nous analysons chaque poste pour en améliorer l'ergonomie et la productivité. » l'initiative se traduit notamment par la mise en place d'une organisation par îlots de production, disposant à chaque fois d'une affiche présentant de façon claire les machines en place, leur fonction... « Chacun peut ainsi comprendre ce qui est fabriqué à cet endroit, à quelle phase du process on en est.... » Cette démarche se prolonge par la mise en place d'un management visuel. Chaque opérateur est informé des performances de son îlot par écrit, qu'il s'agisse de productivité, de taux d'occupation des machines, de taux de service client, etc. « Cela permet d'avoir des indicateurs de performances. Chaque personne, quelque soit son niveau, est force de proposition, peut proposer des améliorations pour son poste. » L'affichage visuel rappelle également les consignes de sécurité en fonction des machines et veille à valoriser le lieu de production comme un endroit à tenir propre, bien rangé, dont sont responsables les opérateurs concernés. D'ailleurs, le groupe n'hésite pas à valoriser son outil de fabrication vis-à-vis des distributeurs, en les invitant régulièrement à venir visiter ses sites.

Réactivité et expertise

L'organisation du groupe obéit à cette même exigence d'efficacité et de réactivité, Vincent Perrin veillant à ne pas alourdir sa structure et à rester en prise directe avec ses entreprises. « Mais il est important de s'appuyer sur les bonnes têtes de pont... Nous devons avancer vite, sans beaucoup de visibilité mais avec des tableaux de bord ultra précis ». Deux fonctions transversales ont été créées, l'activité marketing-communication, placée sous la responsabilité d'Isabelle Perrin, épouse du dirigeant, et les ressources humaines, dirigées par Claudie Desfarges.

Sur le plan commercial, Franck Baye est en charge du pôle serrage tandis que Jean-Christophe Boiteux dirige le pôle quincaillerie-agencement. Tous deux rapportent directement à Vincent Perrin et travaillent avec Laurent Compigne, animateur commercial pour tous les secteurs. Sur le terrain, la force de vente qui comprend 14 personnes, s'appuie sur des multicartes et des commerciaux dédiés à une activité, serrage ou quincaillerie et agencement.

Ayant également une vocation transversale, Julien Dussault, le directeur technique, travaille avec trois ingénieurs, en charge à la fois de la conception des nouveaux produits, de la R & D, Patrice Juban, responsable maintenance et automatisme devant lui gérer l'amélioration continue des process. Les ingénieurs s'appuient par ailleurs sur des hommes métier qui détiennent les savoir-faire historiques et techniques sur chaque site. « A Boën, par exemple, nous avons conservé notre savoir-faire dans la conception et la réalisation d'outils de presse et de découpe. Si nous avons besoin de concevoir une machine automatisée pour l'assemblage de tel produit, les équipes du groupe sont capables de la créer. » Sa capacité à concevoir ses machines, sur ses propres sites, donne à l'entreprise une plus grande autonomie, une capacité à analyser les besoins des entreprises et une plus grande réactivité pour s'adapter par exemple aux modifications demandées par les clients. « La pérennité de nos distributeurs repose aussi sur leur volonté de continuer à

travailler avec des fabricants qui produisent en France, ce qui leur évite des soucis de délais de livraison, leur assure une stabilité des prix non dépendante des fluctuations du dollar, de la réactivité par exemple au niveau de la réalisation des prototypes, de la personnalisation des produits avec une capacité à identifier ceux-ci grâce à différents systèmes de marquage.. »

De façon globale, VP Industries consacre chaque année 3 à 5% de son chiffre d'affaires aux investissements en R & D. « Aujourd'hui, nous avons une organisation qui nous permet de répondre à la demande et contrer la concurrence lointaine ou non ».

Entrée dans l'ère du marketing

Tout en veillant à conserver son âme industrielle et son expertise technique, valeurs fondamentales, VP Industries entre dans une nouvelle ère de services et de marketing. Le groupe travaille sur le repositionnement de chacune de ses marques, dont les premières à en bénéficier sont Dolex et Bessey SER. « Cette démarche montre que les rachats successifs s'inscrivent dans une logique et que toutes les marques ont une légitimité » explique Isabelle Perrin. Ainsi Dolex capitalise sur son expérience quasiment centenaire avec l'accroche « Dolex transforme le temps en savoir-faire… ». De son côté, Bessey SER se positionne surtout sur la technologie et l'amélioration de ses produits grâce à une observation continue des besoins des utilisateurs finaux.

Des affiches ont été éditées pour valoriser les différentes marques dans les points de vente et mieux faire connaître leurs atouts. Parallèlement, différents outils d'aide à la vente ont été conçus, qu'il s'agisse de linéaires adaptés aux différentes tailles et structures de magasin, de présentoirs de comptoirs, de kakémonos pour aider le professionnel à bien choisir son étau ou sa pince-étau, de fiches produit mettant en avant les capacités techniques de l'outil, destinées à aider les vendeurs dans leur argumentation, etc. « Les renseignements techniques, c'est nous fabricant qui les avons. Nous connaissons bien les atouts de nos produits et les arguments à mettre en avant. »

Les emballages de Dolex ont également été renouvelés, dotés d'un QR Code qui renvoie sur le site internet de la marque. Les emballages des étaux disposeront prochainement d'informations techniques rappelant à l'utilisateur comment utiliser le produit, les consignes de sécurité, etc. De même, des films de démonstration ont été mis en ligne sur YouTube concernant, dans un premier temps, les produits Bessey SER puis Dolex.

Renforcer nos positions

L'innovation produit n'est pas oubliée. Système Plum annonce ainsi l'élargissement de sa gamme sur l'agencement et un nouveau catalogue est en préparation. De son côté, Map Industries innove sur l'ouvrant et la sécurité des personnes, avec son entrebâilleur de sécurité OFL, breveté et conforme à la norme anti-défenestration. Par ailleurs, le pôle quincaillerie-agencement déploiera lui aussi dès septembre une nouvelle démarche merchandising, en étant en mesure de proposer des produits conditionnés, prêts à vendre, une information complète et un site internet. « L'objectif est de rendre les produits plus accessibles lors de l'achat et d'éviter les manipulations pour le distributeur. » Le pôle industriel profitera lui d'éléments de mise en avant début 2016.

En ce qui concerne le serrage, de nouveaux produits sortent chaque année, des innovations sont également attendues sur les étaux et pince-étaux ainsi qu'en début de l'année prochaine, des nouveautés chez Bessey SER sur tout ce qui est lié au bridage, l'évolution de la gamme de sauterelles qui par sa technicité permettra à l'utilisateur des gains de temps et plus de simplicité. « Nous sommes leader sur le serrage mais nous voulons renforcer nos positions en retrouvant des parts de marché grâce à notre qualité de services, une proximité incomparable avec nos clients, et à notre écoute des besoins de l'utilisateur. » Vincent Perrin table ainsi sur une croissance de 5% sur le pôle serrage. Cette activité est également développée à l'export sur l'Afrique du Nord, les Dom Tom, la Belgique et la Suisse. Elle représente actuellement 6% du chiffre d'affaires mais vise

de se hisser à hauteur de 15% d’ici deux ans. « En quincaillerie-agencement, nous avons de fortes ambitions à un an, car nous sommes en position de challenger. Les clients demandent de la profondeur de gamme, des garanties produits. Nous cherchons à nous distinguer par des produits différenciants et positionnés au prix marché. Mais notre force, c’est avant tout le service global (service et qualité) : Le produit de qualité irréprochable livré en 48 heures ! ».

Agnès Richard

Sept ans d'acquisitions

2008 : rachat de Dolex, spécialiste de l’étau
2009 : achat et transfert de l’entreprise Roux, élargissement de la gamme avec les pince-étaux, rachat du fonds de commerce Sambre et Meuse
2010 : rachat de Bourg Industries
2011 : rachat de Mermier Saint-Etienne
2012 : rachat de Bessey SER, partenariat renforcé avec l’Allemand Bessey Tools
2013 : naissance du groupe VP Industries
2014 : rachat de Map Massart qui devient Map Industries (crémones, verrous, fermetures...)
2015 : rachat de Fiprofil Système Plum, qui devient Système Plum Industries