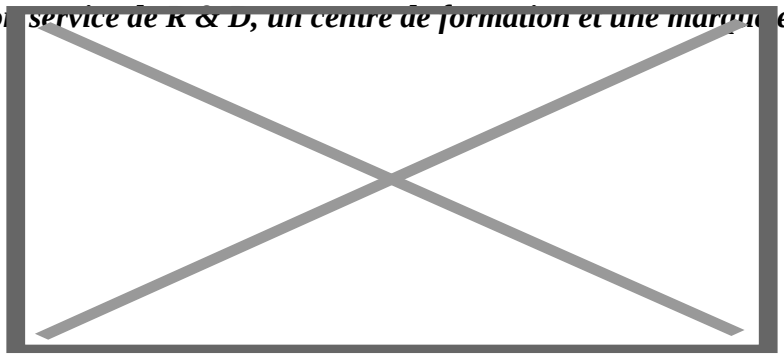
novembre 2013

# Gys

Accueil / BBI / Fournisseurs / Soudage

## Une expertise de pointe au service de l’industrie

***En 2014, Saint-Berthevin, en Mayenne, abritera la plus grande usine d’Europe de l’ouest dédiée à la fabrication de matériels de soudage. La société Gys vient en effet de réaliser de nouveaux investissements sur son site lui permettant d’accroître sa capacité de production et d’élargir son offre en faveur de produits toujours plus qualitatifs. Affirmant sa volonté de devenir une des marques de référence du soudage dans l’industrie, le fabricant français propose également aux revendeurs son expertise technique, son service de R & D, un centre de formation et une marque entièrement dédiée : IMS Pro.***



Fin 2013, Gys sera probablement le fabricant qui aura vendu le plus grand nombre de postes de soudage en France. Ayant répondu pendant longtemps aux besoins de l’artisan, l’entreprise industrielle de Saint-Berthevin, à côté de Laval, a transformé en profondeur son offre et son image pour progressivement entrer dans le sérail de l’industrie. «â€¯*Les distributeurs industriels avaient une image finalement assez ancienne de Gys, qui datait de la période où la société avait une forte implantation dans le secteur de la quincaillerie*â€¯» souligne Bruno Bouygues, P-dg de l’entreprise. Force est de constater que ces idées reçues n’ont rien de commun avec la réalité. En quinze ans, l’entreprise que Nicolas Bouygues, le père de Bruno, a reprise en 1997 n’a plus rien à voir avec ce qu’elle était à l’origine, exception faite bien sûr de son cœur de métier : le soudage.

Leader historique sur le marché français des chargeurs de batterie professionnels et fabricant de postes de soudage traditionnels, l’entreprise a parié dès 1998 sur la technologie inverter et n’a cessé d’investir pour moderniser ses équipements de production et accroître son savoir-faire. Dans une sorte de mouvement perpétuel, elle saisit chaque opportunité de développement pour améliorer ses compétences et déployer son champ d’action. Profitant par exemple de son expérience en mécano-soudure, l’entreprise s'est lancée sur le marché des éléments de levage. Et ce d’autant plus que son expérience en matière de chargeurs pour l’automobile lui a permis naturellement d’aller vers les chargeurs pour les chariots élévateurs électriques pour l’industrie.

Quant à sa maitrise de la technologie du soudage point par point dans le secteur automobile, elle l’incite également à regarder du côté de la voiture électrique. « *Nous avons un savoir-faire technologique important dans différents domaines et nous avons construit des relations privilégiées avec les grands constructeurs automobiles. Cette combinaison nous ouvre de nouvelles pistes de développement comme pour la voiture électrique par exemple où nous sommes consultés sur la problématique de la conversion d’énergie à la sortie de la batterie pour alimenter l’habitacle de l’auto. Un deuxième exemple est le développement de solutions de charge pour les chariots élévateurs électriques* ».

**Une expertise unique dans le soudage et la charge**

Globalement, depuis dix ans, les investissements de Gys s'élèvent à plusieurs millions d'euros minimum par an. L'année 2013 n'échappe pas à la règle, bien au contraire. L'entreprise affirme en effet sa volonté d'être de plus en plus présente au niveau de l'industrie, ce qui suppose notamment une nouvelle extension de son site pour disposer des moyens de ses ambitions.

En 2014, celui-ci deviendra l'un des plus grands sites de production d'équipements de soudure en Europe de l'ouest. « *Depuis quinze ans, nous avons fait le pari de développer et fabriquer nos générateurs inverter de soudage en France. Aujourd'hui, cette stratégie est payante car le savoir accumulé nous a permis de progressivement développer des produits plus puissants, répondant parfaitement aux besoins industriels. C'est incroyable mais il semble que nous soyons la dernière usine française dans notre secteur qui ait autant investi dans son outil industriel* » poursuit Bruno Bouygues. « *Notre expérience devient donc unique en France. A l'heure où nos compétiteurs tendent à se séparer de leurs compétences industrielles, nous souhaitons au contraire continuer à investir et agglomérer ces savoir-faire que nous allons mettre au service de nos clients* ».

Historiquement positionné sur les circuits de la quincaillerie mais également dans l'univers de la fourniture agricole et sur le marché automobile, le fabricant mayennais devrait donc accroitre son poids chez les spécialistes soudure et la fourniture industrielle, réseaux qui représentent actuellement le quart de son activité en France. « Peu de fabricants français dans nos domaines sont aujourd'hui en mesure de mettre à disposition de leurs clients des ingénieurs et des techniciens qualifiés pour répondre à des marchés spécifiques et apporter des solutions innovantes. C'est notre cas et nous espérons capitaliser dessus pour accélérer notre développement dans l'industrie ».

Gys a poussé sa volonté de maîtrise industrielle à l'extrême en fabriquant ses propres machines de production. Un enjeu non négligeable sur un marché où les notions de fiabilité et de sécurité sont incontournables. *« Nous fabriquons par exemple nos propres machines de sertissage. C'est important car si cette étape est mal exécutée, dans la réalisation des semi-ouvrés électrotechniques, les équipements risquent un échauffement qui se traduit par une perte de puissance du produit* » explique Hervé Barbaroux, directeur commercial. « *Bien entendu, nous pourrions sous-traiter cette opération de sertissage mais ce n'était pas si facile en France. Et une fabrication plus lointaine aurait freiné l'innovation sans parler de la difficulté de la gestion des non-conformités* ».

De la même façon, la PME a mis en place un parc de machines dédiées pour réaliser en temps réel des prototypes, dont notamment des imprimantes 3D. Ceci lui permet d'éviter d'arrêter les chaines de production. La R & D envoie le fichier à la machine et l'opérateur crée la pièce.

Cette capacité à créer en interne des prototypes, opération complexe et coûteuse, donne ainsi les moyens à l'entreprise de préserver sa force d'innovation, à raison d'une quinzaine de nouvelles machines par an. « *Plus nous montons en sophistication, plus nous touchons à des sujets complexes qui nous incitent à évoluer et à investir. Il est évident que notre volonté d'intégration va se poursuivre pour nous permettre de continuer à développer des savoirs et des savoir-faire uniques. Cest grâce à eux que nous continuerons à nous différencier par le haut* » poursuit Bruno Bouygues.

**Des investissements importants pour préparer l'avenir**

Début 2014, le site de Saint Berthevin disposera donc d'une superficie de 23 000 m2, après une extension de 6 000 m2. « *Au départ, nous nous appuyions sur un petit bureau d'études, pour arriver aujourd'hui à 44 personnes réparties dans quatre bureaux* ».

Depuis quelques semaines, cette structure dédiée à la recherche s'est installée dans un nouveau centre qui

compte trois étages avec des bureaux plus spacieux et plus fonctionnels qui favorisent les échanges entre les différents pôles de compétences : mécanique, mécatronique, électronique, électrotechnique, logiciel et plasturgie.

Cette extension permet également le regroupement des services marketing et design, service qui bénéficie lui aussi de nouveaux équipements lui donnant plus de moyens pour la réalisation, par exemple, de catalogues. « *Avant, les produits se renouvelaient tous les six ou sept ans. Aujourd'hui, nous avons la volonté d'accélérer ce cycle à 18 mois, d'où l'accroissement de l'équipe marketing-design qui compte désormais huit personnes* ».

**De nouvelles capacités de production**

L'entreprise profite également de cette extension pour accroître ses capacités de production. « *Même si notre chiffre d'affaires sera stable ou en petite progression en 2013, nous avons développé cette année de façon importante notre nombre de références. Aujourd'hui, le site fabrique entre 1 000 et 2 000 machines par jour, en fonction de la saisonnalité. Certains ateliers étaient devenus des points bloquants et nous avons agrandi leurs surfaces de production. Un bon exemple est notre nouvelle ligne de peinture. Plus grande et plus flexible, cette ligne qui vient d'ouvrir est l'une des plus modernes de l'ouest de la France* ». Non seulement, elle permettra de travailler plus rapidement mais elle sera en mesure de prendre en compte des pièces plus importantes et plus complexes.

Par ailleurs, l'atelier de production des cartes électroniques bénéficie à lui seul d'un nouveau bâtiment ultra-moderne. « *Cela va nous permettre là encore d'augmenter les quantités et les standards de production. Nous allons par exemple pouvoir utiliser des composants électroniques plus modernes mais aussi plus sensibles à l'environnement de fabrication* » souligne Bruno Bouygues.

Pour finir, le stock – plusieurs milliers de machines – va lui aussi gagner en superficie. « *L'évolution de notre stratégie vers l'industrie implique la conception de machines plus volumineuses, ce qui nécessite une capacité de stockage de plus en plus importante* ».

**Un savoir-faire technique au service du commercial**

Cette stratégie tournée vers l'industrie est soutenue sur le terrain par une nouvelle dynamique commerciale. Jusqu'alors, Gys s'appuyait sur une force de vente interne, classique, de 11 démonstrateurs pour accompagner techniquement la distribution dans la carrosserie et de 14 technico-commerciaux pour présenter toutes les gammes à la distribution.

Désormais, le secteur Industrie dispose lui aussi de deux démonstrateurs-formateurs dédiés à la fourniture industrielle. Leur mission est de venir en soutien des forces de vente des distributeurs et de réaliser, toujours en partenariat avec les revendeurs, des actions directement sur les sites industriels. « *Aujourd'hui, nous avons la maturité pour proposer à nos distributeurs un accompagnement industriel performant. La notion de temps et de résolution des problèmes est pour eux un élément clé et nous devions apporter une solution. C'est chose faite ! Depuis la mise en place de ces équipes, nous sommes surpris de noter une forte augmentation des appels et des problématiques nouvelles à résoudre. Nous avons par exemple développé pour un client le nouveau logiciel Connect-5 qui a permis une meilleure intégration de notre générateur TIG dans ses automates. A chaque fois que nous répondons à un sujet technique, nous montons en compétence et en notoriété. Nous espérons que chaque projet fera boule de neige pour nous en apporter d'autres* ».

« *Comme nous maitrisons toutes les étapes de la production, nous sommes aussi très réactifs. Nous pouvons nous adapter et corriger le tir instantanément pour mieux répondre au client* » poursuit Hervé Barbaroux. « *C'est un plus important et dans notre stratégie commerciale, nous mettons bien en avant que la technique est au service du commercial. En 2013, nous ne nous contentons plus d'observer les offres de nos confrères.*

*Nous voulons apporter des solutions nouvelles et pousser le marché vers le haut. Et surtout montrer qu'en France, nous pouvons fabriquer des produits à la pointe de la technologie mondiale* » ajoute Bruno Bouygues. Les produits pour les métiers de l'industrie sont effectivement entièrement fabriqués à Saint-Berthevin.

L'entreprise a également investi dans de nouveaux équipements informatiques permettant au distributeur de suivre en ligne l'évolution d'un produit en SAV mais aussi d'obtenir un devis en ligne pour gagner en réactivité. Grâce à son SAV intégré, Gys s'engage à réparer le produit en 48 heures après réception.

Le fabricant a aussi ouvert la Gys Academy, centre de formation dédié aux forces de vente des distributeurs de l'industrie. Ce centre parfaitement équipé accueille deux formations de cinq à dix personnes par mois. « *Au-delà de la formation, notre pari est de faire venir les distributeurs chez nous pour qu'ils visitent notre site de production. Une cinquantaine de société et centrales d'achats sont déjà venues visiter l'entreprise* ». Une habitude déjà prise par les grands constructeurs automobiles, qui n'hésitent pas à se déplacer en Mayenne pour réaliser des audits. Gys est d'ailleurs le prestataire unique de Toyota pour l'Europe pour la réparation automobile.

**IMS, la marque de l'industrie**

Aujourd'hui, Gys dispose donc d'une gamme complète pour les ateliers de maintenance, pour les serruriers et chaudronniers et propose des machines à fort facteur de marche pour la production. Signal fort vis-à-vis de la fourniture industrielle, l'entreprise a mis en place une nouvelle charte de couleur pour les produits en fonction des marchés. Depuis cette année, les produits de la gamme Gys dédiés aux marchés de l'industrie ont troqué le jaune contre le gris. Pour les autres marchés professionnels, comme l'automobile, les produits Gys sont habillés de jaune, la marque abandonnant peu à peu son bleu. En revanche, les produits dédiés aux GSB ont adopté un coloris vert et sont soutenus par la marque Inverter by Gys.

Surtout, la PME pousse plus loin sa démarche en proposant aux distributeurs de l'ind*ustrie une nouvelle marque, IMS Pro que l'entreprise réservait précédemment à l'export. « C'est un changement stratégique pour Gys. Nous adaptons notre stratégie commerciale en fonction de la typologie de nos clients* » souligne Hervé Barbaroux. IMS Pro sera ainsi assortie d'une exclusivité territoriale, d'un accès à la formation et d'une politique tarifaire différente de celle de la marque Gys. « *Nous avons beaucoup d'atouts : une usine, un bureau d'études, un service design, le support commercial... Notre ambition est devenir la marque française de référence dans l'industrie comme Gys l'est dans le secteur automobile* ».

*Agnès Richard*

## Un groupe international

Gys devrait réaliser en 2013 un chiffre d'affaires de 58 millions d'euros, stable, réparti pour moitié entre la France et l'export. Si les ventes dans l'hexagone sont en progression, les exportations souffrent en revanche davantage de la conjoncture économique actuelle.
Au-delà de son site de Saint-Berthevin, la PME s'appuie ainsi en Europe sur deux filiales commerciales en Allemagne et en Grande-Bretagne. Elle vient également d'ouvrir une filiale commerciale en Inde pour la carrosserie et la réparation.

Elle dispose par ailleurs d'une unité en Chine, à Shanghai, orientée sur la fabrication d'appareils à faible valeur ajoutée comme les câbles ou les chargeurs de batterie pour le grand public, le sourcing et le commercial. L'entreprise française vend effectivement ses propres postes de soudage (Made in France) pour

la carrosserie sur le marché asiatique.