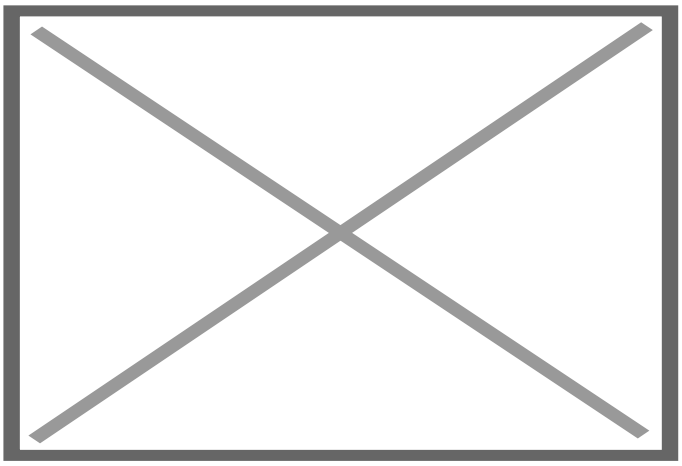
novembre 2016

Gys

Réalité augmentée

GYS poursuit ses investissements, tant sur son site de production, que dans la formation des hommes ou le développement de services de pointe, comme son nouveau centre SAV. Stimulé par son ouverture sur de nouveaux pays et secteurs d'activité, l'industriel travaille sans cesse à l'amélioration de ses produits, sans oublier d'y associer des technologies modernes qui favorisent l'émergence de nouveaux services. De quoi donner les moyens à la PME d'enregistrer sur un marché stagnant une croissance à deux chiffres, tirée notamment par le secteur industriel.



Rien de virtuel chez GYS, bien au contraire. L'évolution de l'industriel français du soudage est bien tangible. Pour preuve, les investissements consacrés à son site de Saint-Berthevin, en Mayenne, soit cinq millions d'euros en 2016, se sont concrétisés en de nouvelles machines de production et de nouveaux bâtiments, l'ensemble du site totalisant aujourd'hui 40 000 m2... pour l'instant, si l'on se fie aux travaux en cours.

S'appuyant désormais sur 560 personnes, GYS a également porté son attention sur le recrutement et la formation des hommes, en France et à l'étranger, liés notamment à la mise en place de nouveaux services pour ses clients distributeurs.

Et quoi de plus concret que l'évolution de ses ventes, sur un marché du soudage et du coupage bien stagnant en France. Ainsi, GYS devrait clore l'année avec un chiffre d'affaires supérieur à 70 millions d'euros, qui traduit une croissance supérieure à 15%, lié notamment à la partie Industrie. « Historiquement perçue comme une deuxième marque dynamique, je pense que la marque GYS est devenue en 2016, pour de nombreux partenaires dans la distribution, leur première marque dans le soudage et le coupage industriel. Montée en gamme, innovation et meilleur accompagnement technique sur le terrain nous ont permis de mieux véhiculer tous les savoir faire du groupe. Si nos produits et leurs attributs restent encore fondamentaux dans la relation avec nos clients, la notion de service autour des produits (avant, pendant et après la vente) a pris une place de plus en plus importante et nous avons souhaité beaucoup investir dessus pour nous différentier et faciliter le quotidien de nos partenaires » explique Bruno Bouygues, P-dg de GYS.

Une croissance tirée par l'industrie

Même si le chemin a semblé quelque peu long au dirigeant, en six ans, GYS a réussi à opérer sa transition de l'univers de l'artisan à celui de l'industriel. Si la PME a su garder ses positions dans le secteur de la quincaillerie, elle a fait un pas de géant dans l'industrie et espère en 2017, franchir le cap des 50% de ses ventes dans le secteur. « Aujourd'hui, ce sont les gammes industrielles et les projets spéciaux dans le soudage et le coupage qui tirent la croissance du groupe. Nous avons donc réussi à progressivement transformer GYS en un partenaire technologique global, qui couvre une très large palette des besoins dans le soudage et le coupage. A ce titre, il faut lever son chapeau à l'ensemble des collaborateurs et des partenaires du groupe qui ont fait confiance au projet d'entreprise et qui ont participé à cette montée en gamme. Sans eux, rien n'aurait

été possible. »

Fin 2014, le recrutement de technico-commerciaux, disposant d’une expertise dans l’univers du coupage et du soudage, a permis la mise en place de tournées accompagnées chez des industriels, avec l’appui de camions de démonstration. L’an dernier, l’entreprise s’est également dotée de camionnettes pour visiter, toujours avec les forces de vente du distributeur, les artisans. « Les distributeurs ont évolué. Cela ne leur suffit plus de voir un produit sur un catalogue. Un peu comme en Allemagne, les distributeurs français veulent savoir où et comment le produit est fabriqué, ils veulent aussi voir l’étendue de la gamme. Nous avons dû nous adapter. Les camions de démonstrations permettent aussi de faire ressortir la qualité et l’innovation de nos produits auprès des utilisateurs finaux. Néanmoins,...

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