STRATÉGIE

Porté par un essor de 13% en 2017, le groupe Gys poursuit sa politique d'investissement pour faire face au développement de ses ventes, gagner en productivité, améliorer son service client mais aussi et surtout accroître son expertise sur ses différents marchés. Repoussant ses limites, le fabricant français se projette sur un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros d'ici 2020.

Implanté en Mayenne, à côté de Laval, le groupe Gys va investir 10 millions d'euros sur trois ans dans l'évolution de ses infrastructures.

Investir, un pari gagnant

Gys n'a pas usurpé sa devise : « *Invest in the Future* ». Depuis une dizaine d'années, le fabricant français de matériels de soudage et de charge fait preuve d'une remise en question permanente, repousse les limites de ses connaissances et de ses horizons, témoigne d'une agilité certaine pour s'adapter mais aussi d'un véritable esprit d'ouverture qui lui donne les moyens de grandir. L'objectif de l'entreprise familiale est clair. Elle a fait le choix d'investir dans les hommes et dans son site de production de Saint-Berthevin, à côté de Laval, pour améliorer toujours plus son expertise et sa compétitivité sur le marché du soudage et de la charge de façon à apporter de nouvelles solutions aux attentes de ses clients. « *Nous nous battons pour faire progresser le groupe et apporter des solutions technologiques de pointe à nos clients* » confirme Bruno Bouygues, P-dg de l'entreprise. « *Nous sommes soumis à une évolution constante des besoins de nos clients et des possibilités de nos nouveaux produits, le tout dans un contexte de montée en puissance du numérique. Dans un état d'esprit de challenger, nous travaillons tous en ensemble à rester agile et percutant.* »

Gys dispose désormais de deux showrooms dédiés à la formation de ses clients français et étrangers, le premier pour la réparation carrosserie et le second pour la soudure et la charge. 70% des produits de la gamme y sont exposés.

Plus de 10 millions d'euros investis sur trois ans

Des efforts qui, visiblement, ne sont pas vains. En 2017, Gys a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 83 millions d'euros, en croissance de 13%. Cette évolution concerne ses trois métiers de prédilection : la soudure qui représente 55% de ses ventes, la charge (20%) et la carrosserie (25%). Forcément, le site de Saint-Berthevin doit suivre la cadence, ajustant sans cesse son périmètre pour faire face à la montée en puissance de l'entreprise, qui se caractérise par des besoins croissants en termes de production mais aussi par de nombreux recrutements. Aujourd'hui, le groupe emploie en effet 650 personnes, soit quasiment une centaine de plus que dix-huit mois plus tôt.

Et pas question de casser la dynamique, d'autant plus que l'entreprise entend bien franchir le cap des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2020. Ainsi, elle poursuit sa politique d'investissement dans son infrastructure, avec un plan de 10 millions d'euros sur trois ans, qui inclut la toute récente extension du siège social et des projets à venir.

Opérationnel depuis la mi-février, le nouveau bâtiment de 2 700 m² porte la surface totale du site à 42 000 m², dont 25 000 m² de production. Se voulant plus moderne, à l'image de ce que souhaite véhiculer le groupe Gys, il donne aux services administratifs, à la direction générale, aux services commerciaux France, marketing, design les moyens de bénéficier d'un espace de travail mieux adapté à la nouvelle dimension des équipes. Il intègre également une salle de repos, espace convivial au rez-de-chaussée destiné à l'ensemble des salariés.

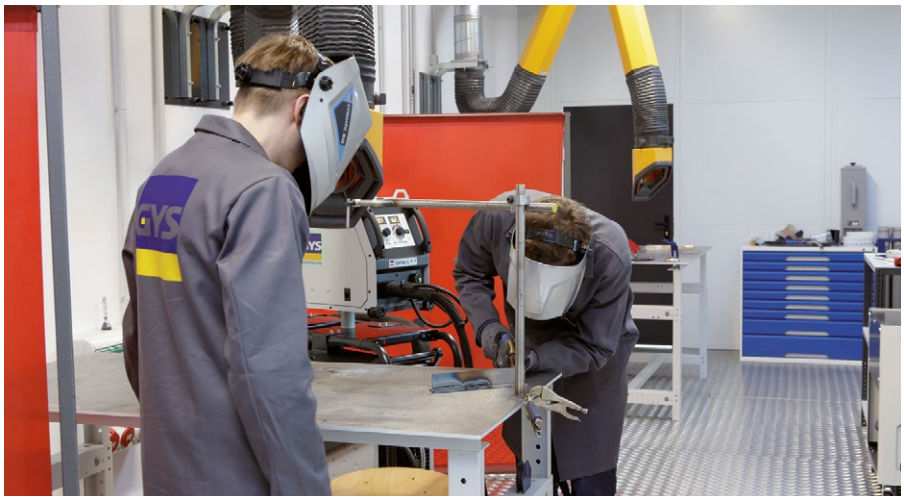
Une salle de formation et deux showrooms ultra-modernes ont également été aménagés, un pour la réparation carrosserie, l'autre pour le soudage et la charge. La surface totale de la formation passe ainsi de 300 m² à 500 m², permettant maintenant d'exposer les deux tiers des produits des trois gammes et ainsi former dans des conditions optimales.

À l'extérieur, le parking, dont la superficie était grignotée d'année en année, a été agrandi, avec 110 places supplémentaires.

Construction d'un second site en Mayenne

Par ailleurs, toujours fidèle au département ayennais, le groupe vient d'acquérir un terrain de 5 ha, situé à cinq kilomètres de Saint-Berthevin, qui accueillera tout d'abord un nouveau bâtiment de 12 000 m2. Ce dernier intégrera notamment un centre logistique qui devrait être opérationnel fin 2019. « *C'est un espace essentiel pour gagner en productivité et ainsi améliorer la qualité de notre service client* » se félicite Hervé Barbaroux, directeur commercial. « *Servir nos clients dans un délai très court requiert un stock important. Notre gamme est assez inégale en termes de volume. Stocker un chargeur ou une soudeuse par point ne réclame pas la même surface. Cela complexifie le flux* ». Doté d'équipements automatisés, ce nouvel entrepôt doit permettre au groupe d'améliorer sa réactivité, avec en ligne de mire la volonté de réduire le temps d'expédition de ses produits de cinq jours en moyenne, aujourd'hui, à un standard de 48 heures. En parallèle des travaux menés sur le nouveau site, un nouveau bâtiment de production sera aussi prochainement mis en chantier sur le site historique. Cet investissement, combiné avec le transfert de la logistique sur le second site industriel, permettra d'agrandir une nouvelle et dernière fois de 8 000 m² l'espace de fabrication de l'usine historique.

En attendant la fin de ses nouveaux projets, la logistique actuelle évolue également, à travers la mise en place de nouveaux logiciels lui permettant d'améliorer l'ensemble de ses processus en termes de gestion des flux. Chaque collaborateur dispose d'un terminal plus intuitif. « *Cet investissement était nécessaire*



Une salle de formation avec des équipements de soudure et de découpe plasma permet aux uns et aux autres de tester leurs compétences.

Le pôle commercial a bénéficié de l'agrandissement et de la modernisation des bureaux de Saint-Berthevin. Ici, le pôle des assistantes commerciales France.

pour améliorer la productivité. En dématérialisant le bon de préparation, nous simplifions le processus et optimisons les flux. L'objectif est clairement d'accélérer la livraison vers nos clients. De façon générale, nous travaillons à dématérialiser nos échanges, qu'il s'agisse du suivi des commandes, du SAV, etc. Nous gagnons en réactivité et en efficacité. »

Investissements de pointe dans l'électronique

La montée en gamme, l'amélioration des processus industriels et l'accroissement de la capacité de production ont aussi poussé l'entreprise à réaliser des investissements dans les outils de pointe pour le contrôle qualité. Ainsi dans le pôle électronique, une troisième ligne de pose de composants de type CMS a été implantée (Composants Montés en Surface). « *Celle-ci nous apporte une plus grande flexibilité et une ligne entièrement dédiée à notre technologie SMI. Pour améliorer le rendement de nos composants de puissance, nous avons intégré dans cette ligne un four de refusion sous vide. Avec lui, nous maîtrisons véritablement la qualité du brasage* » explique Hervé Barbaroux. Rappelons que Gys est l'un des rares fabricants d'équipement électronique à utiliser des technologies SMI , qui permettent un meilleur transfert thermique des composants de puissance.

Pour contrôler le brasage des composants sur les cartes électroniques, l'ETI a acquis une machine à rayon X. Elle peut désormais vérifier par échantillonnage régulier la qualité de ses fabrications, une tâche auparavant sous-traitée. Suivant les avancées technologiques, cet atelier a également été équipé de trois nouvelles machines de vision 3D, qui remplacent des visions 2D. Situées en fin de ligne, elles vérifient notamment la planéité des soudures, la présence et le placement des composants.

Renforcement des ateliers mécanique, tôlerie et bobinage

Mis en place en 2006, le pôle mécanique, l'un des petits derniers de Gys, sur le plan chronologique, affiche une évolution de l'ordre de +12% cette année, reflétant les besoins croissants du fabricant en pièces mécaniques pour concevoir ses produits. Cet atelier, qui fonctionne en 2x8, voire en 3x8, comprend aujourd'hui 21 machines, à

L'équipe commerciale France rassemble plus de 80 personnes. Elle s'est enrichie récemment de sept démonstrateurs pour la partie industrie.

Le service marketing et design comprend aujourd'hui neuf personnes.

raison de deux nouvelles machines par an, en moyenne. Des acquisitions indispensables pour faire face aux 60 000 pièces qui doivent être produites chaque mois, réparties en 1 200 références. « *La performance est donc le nerf de la guerre. Nous privilégions les centres d'usinage qui favorisent un maximum d'autonomie.* » Une fois chargées, ces machines entièrement automatisées peuvent fonctionner sans technicien. Néanmoins, l'atelier mécanique recherche en permanence de nouveaux opérateurs. Et force est de constater que le seul bémol à la forte croissance de ce pôle est sa difficulté, aujourd'hui, à recruter des mécaniciens de précision !

Par ailleurs, cet atelier dispose de sa propre zone de prototypage, entièrement dédiée au bureau d'études. « *Avec l'accroissement du nombre d'ingénieurs, les demandes sont de plus en plus nombreuses et nécessitent également un renforcement de cette zone. L'intégration de ce pôle nous apporte de l'autonomie, de la réactivité et des coûts de prototypages faibles.* » Dans l'atelier tôlerie, le nombre grandissant de références impacte notamment le pôle pliage où le nombre de changements des outils est très important. Ainsi, le groupe a acquis une machine automatique qui charge elle-même les outils nécessaires à l'opération de pliage. L'opérateur appelle le programme, prépare sa prochaine série de production et pendant ce laps de temps, la machine configure et place les bons outils.

De son côté, le pôle transformateurs bénéficie lui aussi d'un nouvel automate pour travailler des sections de fils plus élevées, exigées par le développement des transformateurs de fortes puissances. Le poste gagne également en ergonomie.

Des partenariats gagnant-gagnant

Si Gys est aujourd'hui en mesure de répondre à tous les besoins en soudage manuel, depuis le particulier jusqu'à l'usine de production, l'entreprise a développé de nouveaux services pour répondre aux besoins d'une nouvelle cible : les intégrateurs et les grands donneurs d'ordre industriels. Ses ingénieurs travaillent ainsi sur des solutions personnalisées, en soudage mais aussi en ce qui concerne la charge. « *Notre démarche globale est de développer des produits industriels qui soient en phase avec les besoins des clients. Ceux-ci cherchent avant tout un partenaire technologique de proximité en mesure d'apporter des solutions à des problématiques nouvelles et complexes. Gys possède une dimension humaine permettant ces échanges. Le service R&D est à l'écoute de nos clients industriels, notamment pour concevoir des solutions complètes de soudage, qu'elles soient manuelles, automatiques ou demain robotiques. Notre atout, c'est notre goût de la technique et notre capacité à investir du temps pour eux en fonction de leurs problématiques* » explique Hervé Barbaroux. Une stratégie gagnant-gagnant puisqu'elle se concrétise par un partage d'expertises qui permet au fabricant mayennais d'enrichir ses savoir-faire et de miser toujours plus sur l'innovation.

Ainsi, au-delà du développement de partenariats avec des intégrateurs pour le développement de générateurs connectés, son objectif est d'étendre la quantité de synergies de soudage afin de procurer aux soudeurs, des solutions clés en main. « *Face aux pénuries de compétences dans le soudage un peu partout en Europe, nous travaillons à transférer une partie de l'intelligence du soudage dans nos machines tout en assurant à nos clients, la plus grande simplicité de leurs utilisations. Nos équipements de soudage industriels actuels sont conçus pour avoir plusieurs niveaux de sophistication et peuvent être utilisés par des utilisateurs débutants aussi bien que par des intégrateurs qui exigent des paramètres de soudage spécifiques, de pouvoir enregistrer ces paramètres, quantifier l'énergie de soudure, sur l'écran de la machine ou même depuis leur ordinateur* ».

En attendant des nouveautés sont d'ores et déjà annoncées, avec l'arrivée de nouveaux découpeurs plasma (45 A monophasé & 70 A triphasé). La version 70 A pourra notamment servir de générateur pour les tables de découpe. « *À l'image des générateurs 400 A récemment sortis (Exagon 400 CC/CV, Neopulse 400 & Titan 400 DC), le nouveau Tig Titanium 400 AC/DC disposera d'une toute nouvelle interface développée conjointement avec notre service de programmeurs, nos ingénieurs électroniques, notre service design et surtout l'expérience accumulée ces dernières années.* »

Au niveau du pôle électronique, une troisème ligne de pose de composants de type CMS a été implantée pour apporter une plus grande flexibilité à l'industriel. Cette nouvelle ligne intègre un four de refusion sous vide, qui permet d'améliorer encore la qualité des soudures.

De gros besoins en charge

Au niveau de la charge, des partenariats technologiques ont été noués avec de nombreux constructeurs automobiles, de façon notamment à améliorer l'expertise de l'entreprise dans les nouveaux matériaux utilisés par ce secteur. « *Nous sommes au coeur de grands changements technologiques dans le secteur automobile où le stockage d'énergie pour le démarrage ou la propulsion est amené à évoluer. Gys est un partenaire historique dans le domaine des chargeurs pour les batteries au Plomb et a un rôle à jouer dans la mutation vers d'autres solutions, comme par exemple le lithium. Nous rencontrons régulièrement des professionnels français et étrangers qui nous questionnent sur des besoins et des algorithmes spécifiques. C'est à leur contact que notre connaissance et notre expertise grandissent.* » Gys travaille également sur le développement de courbes de charge spécifiques pour les marchés de la moto, du nautisme ou du camping-car. « *Nous cherchons aussi à développer la connectivité de nos produits pour faciliter la mise à jour des logiciels de charge et répondre rapidement aux besoins spécifiques des clients. En premier lieu sur nos Gysflash Pro.* » Et, dès 2019, la gamme de tension des chargeurs sera élargie à 36 V et 48 V.

Pour finir, Gys travaille conjointement avec des fabricants de chariots élévateurs ou de batteries, notamment sur la technologie lithium. « *Les chargeurs nécessaires à la batterie de ces matériels intéressent la distribution pour le marché renouvellement* » souligne Hervé Barbaroux.

Un partenariat fort avec la distribution

Si les partenariats avec les grands comptes sont jugés stratégiques, l'ambition de l'entreprise n'est pas d'aller vers la vente directe, si ce n'est pour le développement de solutions technologiques très spécifiques et hors catalogue. « *Notre souhait est de travailler avec les distributeurs et de continuer à faire bénéficier leurs clients de nos avancées technologiques.* » Ainsi, pour aider les clients finaux dans l'utilisation des produits, l'entreprise a intégré une personne en charge des vidéos tutorielles sur YouTube. De même, elle a refondu son interface client sur son site web.

La marque partage également son expertise et renforce sa relation

Grâce à cette nouvelle machine à rayon X, Gys peut désormais vérifier par échantillonnage régulier la qualité de son process.

L'atelier électronique est sans cesse modernisé pour suivre les avancées technologiques. Il vient d'intégrer trois nouvelles machines de vision 3D qui, placées en fin de ligne, vérifient notamment la planéité des soudures, la présence et le placement des composants.

Intégré depuis 2006, l'atelier mécanique connaît une forte croissance. Chaque année, il est augmenté en moyenne de deux nouvelles machines. Gys privilégie les centres d'usinage qui favorisent un maximum d'autonomie, tels que les machines Matsuura. Une fois chargées, elles peuvent fonctionner sans technicien.

Dans l'atelier tôlerie, Gys a acquis une machine qui permet d'automatiser le changement d'outils pour optimiser l'opération de pliage. L'opérateur appelle le programme, prépare sa prochaine série de production et pendant ce laps de temps la machine configure et place les bons outils.

client à travers sa structure commerciale, qui compte aujourd'hui environ 80 personnes en France au service de la distribution. « *Nous avons fait évoluer notre manière de travailler avec la distribution, notamment en mettant à disposition des revendeurs les plus spécialisés et les plus techniques, une force de vente industrielle dédiée. Cette nouvelle équipe de démonstrateurs industriels accompagne les distributeurs qui s'engagent dans un partenariat fort en organisant des journées techniques, des démonstrations produits et des tournées d'accompagnement* » ajoute Hervé Barbaroux. « *La force de Gys en Europe, est d'avoir construit un réseau au plus proche de ses clients.* » Conséquence de cette implication forte des équipes Gys sur le terrain, au plus près de leurs différentes cibles de clients, la notoriété de la marque est croissante. « Nous constatons depuis un peu plus de deux ans, une plus forte reconnaissance des utilisateurs concernant la conception et l'ergonomie de nos machines. La proximité et l'expertise technique mises à disposition nous ont aussi permis de fortement gagner en crédibilité et de devenir une marque de référence. »

Agnès Richard

Une présence dans 120 pays

Aujourd'hui, plus de la moitié des ventes de Gys sont réalisées en dehors des frontières de l'Hexagone, un taux appelé à se développer dans les années à venir.
Présent dans environ 120 pays, le fabricant français dispose de plusieurs filiales en Europe, s'appuyant, dès qu'elles prennent de l'envergure, sur un service commercial, marketing et design, un centre de formation, un SAV, des démonstrateurs et une unité de stockage. C'est le cas de l'Allemagne, ouverte en 2006, qui compte actuellement soixante personnes, ou encore de la Grande-Bretagne, depuis 2012, avec une petite trentaine de personnes et qui vient de recruter deux démonstrateurs (bientôt trois), ou de l'Italie. Implantée à côté de Venise en 2015, cette filiale bénéficie d'un nouveau bâtiment dédié à la partie commerciale, SAV, à la formation des clients italiens, avec une petite zone de stockage. Elle compte à l'heure actuelle quatre personnes et envisage de recruter cette année un démonstrateur industriel. « Le renforcement de notre filiale italienne permet de prendre de plus en plus de part de marché dans un pays où les fabricants italiens dominent le secteur » indique Hervé Barbaroux. Par ailleurs, depuis mars 2018, un nouveau collaborateur portugais a été embauché et il sera basé à Lisbonne et permettra un meilleur accompagnement local des clients sur place. « A l'heure ou l'Europe accélère, Gys se doit d'être complètement européen. Compte tenu des nombreux regroupements dans les structures de distribution, nous devons être capables d'accompagner nos clients dans leurs stratégies européennes. » Gys dispose également d'une filiale en Chine, à Shanghai, qui gère un bureau de sourcing, une usine pour les produits d'entrée de gamme et un service commercial qui permet à l'entreprise de vendre ses équipements sur les marchés asiatiques. Les autres pays export sont gérés à travers des importateurs par le service export de l'entreprise.