



GYS, modèle de Pme innovante et performante à l'international



Peu connue du grand public l'entreprise GYS est en passe de devenir un leader mondial. Pourtant vous trouverez ses postes ou robots à souder, dans pratiquement toutes les grandes surfaces de bricolages ou dans les garages et ce dans 112 pays ! Si vous cherchez un modèle de PME innovante qui se développe à l'international, vous l'avez trouvé.

Bruno Bouygues, Président de GYS, fabrique des systèmes de soudage pour deux types de clientèles : les artisans ou les particuliers et les grands industriels comme l'automobile ou l'aéronautique. 1/2 million de machines à souder sortira de ses usines cette année.

«Le marché des industriels nous oblige à innover sans arrêt»

« Nous consacrons 10% de notre CA à la recherche, ce qui nous permet d'être compétitifs également sur le marché des artisans qui bénéficient d'une partie de ces technologies. »
 « Pour le marché des artisans ou des particuliers nous avons construit la plus grosse usine mondiale dans notre secteur, elle est extrêmement robotisée, ce qui nous permet, en produisant en France, d'être aussi compétitif que les Chinois pour un meilleur niveau de qualité. » explique Bruno Bouygues.
 Dans les années 2000, GYS a réussi à convaincre une clientèle nouvelle : les grandes surfaces de bricolages en miniaturisant des machines qui, de 100 kg sont passées à 4kg. « Puis nous avons mis des écrans pour les piloter et nous sommes devenus éditeurs de logiciels de soudages embarqués dans nos machines. On est en train de faire des systèmes d'exploitation complets pour des machines de soudage. On est dans une course technologique : sur 600 personnes de mon groupe, il y a 160 ingénieurs. »

Notre ambition à 5 ans

D'ici 5 ans, nous allons passer à 1 million de machines en prenant des parts de marchés dans un marché colossal dont nous avons

totallement renouvelé les usages. Par exemple je vends des machines en Allemagne en expliquant aux industriels qu'ils vont presque diviser par deux le temps qu'ils consacrent à leurs pièces. Au lieu de compter une heure de soudage et une heure de polissage, ils ne vont plus faire qu'une heure de soudage et en plus avec une soudure de meilleure qualité. »
 Il rentabilise ainsi sa machine en une semaine. Dans le secteur automobile, GYS s'est diversifié sur une gamme de chargeurs intelligents qui permettent aux constructeurs automobiles de répondre aux obligations de mise à jour de leur parc voiture. « C'est une des conséquences de l'après Volkswagen, tous les constructeurs doivent rappeler leurs voitures pour solutionner les petits problèmes. Mais pour cela il leur fallait équiper leurs concessions de chargeurs intelligents et nous étions les seuls à pouvoir les fabriquer à un coût extrêmement compétitif sur nos lignes robotisées. Nous allons donc équiper toute l'industrie automobile avec nos chargeurs... et nous dupliquons notre réussite dans les postes à souder en ouvrant une usine en Chine pour fabriquer des petits chargeurs pour les particuliers qui embarquent une partie de nos innovations technologiques à des prix extrêmement compétitifs. »

Présent dans 112 pays

GYS a commencé par des pays francophones, Suisse, Belgique...

« Le plus gros pays en Europe dans notre marché c'est l'Allemagne, on a ouvert une filiale il y a 10 ans et nous sommes aujourd'hui 55 personnes pour gérer nos distributeurs, importateurs, et avoir un stock local. Nous avons l'ambition de devenir le N°1 en Allemagne, mais pour y arriver c'est la guerre économique.

L'Allemagne est notre laboratoire technologique ce qui marche là-bas marchera partout ailleurs. »

En Angleterre, la stratégie de GYS a été différente. « Il y a une vraie culture d'importation asiatique en Grande-Bretagne et j'ai pensé que c'était le meilleur pays pour tester d'autres argumentaires, d'autre façon de faire en face de concurrents asiatiques redoutables. Ma filiale anglaise m'a permis de mieux limer mes coûts de production, d'affiner mes argumentaires... » Une fois cette première étape franchie, GYS est passé de 5 pays d'export à 112 en 3 ans.

La stratégie de GYS à l'international est devenue aujourd'hui sélective.

« Chaque année je choisis un pays où je décide d'investir pour qu'il dépasse le Million d'Euros à 5 ans. On a toujours 4 ou 5 pays en parallèle, la stratégie est très différente à chaque fois, une filiale, plusieurs importateurs... mais un point commun : avoir des hommes en place qui sont performants pour nos produits, et bien formés. »

« Quand on a la chance de rencontrer des hommes qui sont prêts à s'investir il faut capitaliser sur eux. »

Le prochain challenge de Bruno Bouygues, c'est l'Amérique du Nord. « C'est un marché énorme. Il va falloir que j'implante une usine sur place dès que j'aurai atteint la taille critique, ce qui devrait être le cas sous 18 mois, pour implanter au moins un atelier sur place. A partir de maintenant tous les mois, je vais au Canada ou aux Etats-Unis pour sentir le marché et ce que demande la clientèle. »

Marc Hoffmeister