

# L'innovation, fondement de la compétitivité

Les PME exportent.com ~ Septembre 2012

les PME  
exportent.com

Septembre 2012



## Gris Découpage

### Industries mécaniques (rondelles métalliques)

L'innovation fondement de la compétitivité.

Francis Gris professionnel de la sidérurgie, créait, en 1984, Gris Découpage, en partant d'un constat, il n'y avait pas en France de fabricant généraliste de rondelles métalliques. **Un investissement dans les outils techniquement les plus innovants**, permettait à la société de produire 400 000 rondelles à l'heure contre 15 000 pour ses concurrents. **Ce véritable gap technologique allait assurer un démarrage rapide.** Jusqu'en 1991, Gris Découpage s'est limitée à la production de rondelles plates et avait racheté à cette date une société spécialisée dans un autre type de rondelles, ce qui l'avait amené à compléter sa gamme.

Depuis une dizaine d'année, le marché, au même titre que la typologie des clients ont considérablement évolué. **Les pièces standard ont été abandonnées pour laisser la place à la fabrication d'éléments dédiés à des filières comme l'automobile** un secteur dans lequel Gris Découpage a acquis en 20 ans une place de premier plan. De même, **porté par un effort constant en R et D la technologie a évolué vers des productions de rondelles sur mesure** mais aussi celles de composants mécaniques spécifiques.

L'objectif de Gris Découpage, **l'amélioration permanente des process**, ce qui garantit à la fois une productivité et un niveau de qualité unique **constitue le fondement de la réussite de la société.** Un chiffre témoigne de cette excellence, **en 2011 sur les 450 millions de pièces sorties de son usine de Pont-à-Mousson en Lorraine, seules 420 se sont révélées défectueuses !**

La société qui connaît systématiquement **une croissance à deux chiffres**, atteint désormais **un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros** et emploie plus de 100 personnes.

L'export a commencé dans les années 2000, **d'abord en suivant les clients Français** (équipementiers, boulonniers) à l'étranger, puis par la **mise en œuvre d'une politique commerciale en direction de marchés tels que l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas.** L'approche développée par le responsable commercial qui assume également la fonction export, **est fondamentalement B to B.** Si le site Internet génère de nombreux contacts (plus de 1000 par mois), si la société participe à quelques salons (Allemagne, Turquie), **ce sont les contacts directs qui sont le fer de lance de la pénétration des clientèles**, avec en amont une politique d'identification rigoureuse des cibles. Malgré la concurrence, **l'excellent rapport qualité/fiabilité/ prix qui est celui de Gris Découpage, permet de gagner des parts de marché** non seulement en Europe de l'Ouest mais aussi dans les pays de l'Europe de l'Est (Tchéquie, Slovaquie...) et aussi en Turquie au travers, notamment, de sa spécialisation dans la filière automobile.

**Le problème essentiel** auquel la société devait faire face **était celui du patriotisme économique des entreprises allemandes notamment dans l'automobile.** Le rachat concrétisé en juin 2012, d'une entreprise allemande bien implantée auprès des constructeurs du pays **devrait très vite ouvrir beaucoup plus largement ce marché clé aux produits fabriqués en France.**

**Aujourd'hui, l'export représente 35 % des ventes globales de la société.** Ce pourcentage n'inclut pas les exportations indirectes effectuées par les groupes et leurs filiales notamment dans l'automobile.

**Gris Découpage ne connaît pas la crise**, du fait de sa compétitivité et cela même dans le secteur automobile. La diversité des clients dans ce domaine pallie les problèmes rencontrés sur les marchés européens.

**Le conseil de Francis Gris Président de Gris Découpage.** Il ne faut pas douter et **se lancer sur les marchés à condition d'être compétitif dans son domaine.** Cette notion ne recouvre pas exclusivement le prix, mais bien évidemment le rapport qualité / prix qui est la véritable clé de la réussite.