

Gris Découpage vise le marché automobile européen

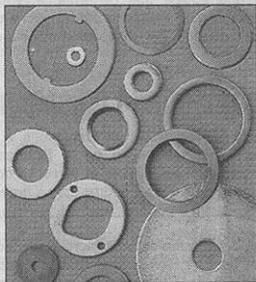
La Tribune - Février 1998

L'ENTREPRISE AU QUOTIDIEN *La conquête de nouveaux marchés*

Gris Découpage vise le marché automobile européen

■ La PME lorraine détient 30 % du marché français.

■ Grâce à un accord commercial avec l'américain Textron, elle développera son activité auprès de l'industrie automobile européenne.



La gamme de Gris Découpage se divise en trois familles : les rondelles métalliques plates, les coniques statiques et les Trep, un ensemble de trois ou quatre rondelles coniques qui fait l'objet d'une marque déposée.

LE PETIT fabricant de rondelles plates a bien grandi.

Après avoir élargi son offre à l'ensemble des gammes de rondelles métalliques pour l'assemblage des vis et boulons, Gris Découpage franchit une étape décisive dans sa politique commerciale : l'accord signé il y a quelques mois avec l'américain Textron ouvre à la PME de Les-

ménils (Meurthe-et-Moselle) les portes du marché européen de la construction et de l'équipement automobile. Textron, leader mondial de la visserie-boulonnerie, prospectera des clients nou-

veaux pour le compte de Gris Découpage.

L'export ne représente aujourd'hui que 7 % du chiffre d'affaires de l'entreprise lorraine. Celui-ci atteint 60 millions de francs, mais l'accord avec Textron devrait le faire grimper à 80 millions de francs à la fin du siècle. L'industrie automobile – incluant les constructeurs de poids lourds – représentera alors 40 % de l'activité de la PME, contre 30 % aujourd'hui. L'industrie ferroviaire, le bâtiment et les revendeurs de vis et boulons à usage industriel constituent les autres débouchés principaux.

Service marketing. Parti avec dix personnes en 1984, le PDG et fondateur Francis Gris se retrouve à la tête d'une entreprise de 73 salariés, en voie de « normalisation » : Gris Découpage se dotera en 1998 d'un service marketing digne de ce nom.

La carence du marché français

a décidé Francis Gris, un ancien cadre de la sidérurgie, à fonder son entreprise. « La rondelle ne constituait qu'une production périphérique chez les sous-traitants automobiles français et le premier fabricant spécifique utilisait des machines de 1920. D'où un marché dominé par les étrangers », raconte le PDG.

Une offre complète. A sa naissance, la PME lorraine s'est concentrée sur la rondelle plate. En 1990, elle s'est décidée à couvrir l'ensemble des besoins d'assemblage vis-boulons. Cet objectif s'est concrétisé en deux temps : création d'un service de recherche-développement en 1990, et surtout reprise de la société Nicolle de Montreuil un an plus tard.

Cette PME en dépôt de bilan affichait une excellente complémentarité : elle produisait des rondelles ressorts, deuxième grande famille parmi ces produits.

Gris Découpage a rapatrié en 1993 la production de Montreuil vers Lesménils. Devenue le leader français avec 30 % de parts de marché, la PME lorraine évolue vers le sur-mesure : les fabrications spécifiques dépasseront dans les prochaines années leur proportion actuelle de 60 %.

Le dynamisme de Gris Découpage – 1,8 million de francs de résultat net pour l'exercice de mars à décembre 1997 – a généré un besoin de renforcement des fonds propres : la SA procède à une augmentation interne de capital, pour porter ce montant de 1,8 à 5,2 millions de francs. Le capital se répartit entre Francis Gris (75 %), un cadre (8 %), la Banque Populaire de Lorraine et l'Institut Lorrain de Participation, une structure de capital-développement. Ces deux établissements viennent de transformer en actions leurs obligations convertibles.

CHRISTIAN ROBISCHON