

Gris Découpage pactise avec Textron

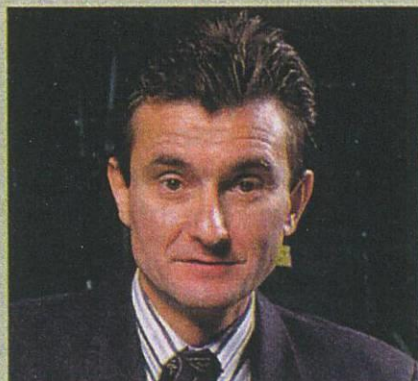
Le Nouvel Economiste - Janvier 1998

NANCY

Gris Découpage pactise avec Textron

Pour mieux pénétrer le marché automobile, Gris Découpage a signé un accord commercial avec le géant américain Textron.

Gris Découpage élargit son horizon : concentrée sur le marché français de la rondelle pour l'automobile, la PME de Lesménils (Meurthe-et-Moselle) pourra aborder les constructeurs et équipementiers européens grâce à l'accord commercial qu'elle a signé avec Textron. Leader mondial de la visserie-boulonnerie pour l'automobile, ce groupe américain devient le représentant des rondelles plates de Gris Découpage : « Textron prospecte auprès de clients que nous ne possédons pas en portefeuille, et renforce notre image auprès de tous nos donneurs d'ordres », explique Francis Gris, PDG et fondateur de l'entreprise. Suite à cet accord, la part de l'automobile dans l'activité de Gris devrait grimper à 40 %, contre 30 % cette année. La PME vise un chiffre d'affaires de 80 millions de francs à la fin du siècle, soit 30 millions de mieux qu'en 1996.



Francis Gris.

Avec ses 30 % de part de marché, Gris Découpage est leader sur un marché jadis dominé par la concurrence étrangère, à commencer par les Italiens. L'entreprise lorraine apporte sa « solution rondelle » aux fixations mécaniques non seulement pour l'automobile, mais aussi pour le matériel ferroviaire, le bâtiment et les revendeurs de vis et boulons à usage industriel.

Dans l'entreprise, l'accord avec Textron a déclenché un « plan de progrès » multifacette : méthode Kaizen de suggestions, journal interne, enquête de motivation et même détermination des points forts et points faibles des six cadres dirigeants.

Correspondant : Christian Robischon (03 87 63 03 13)