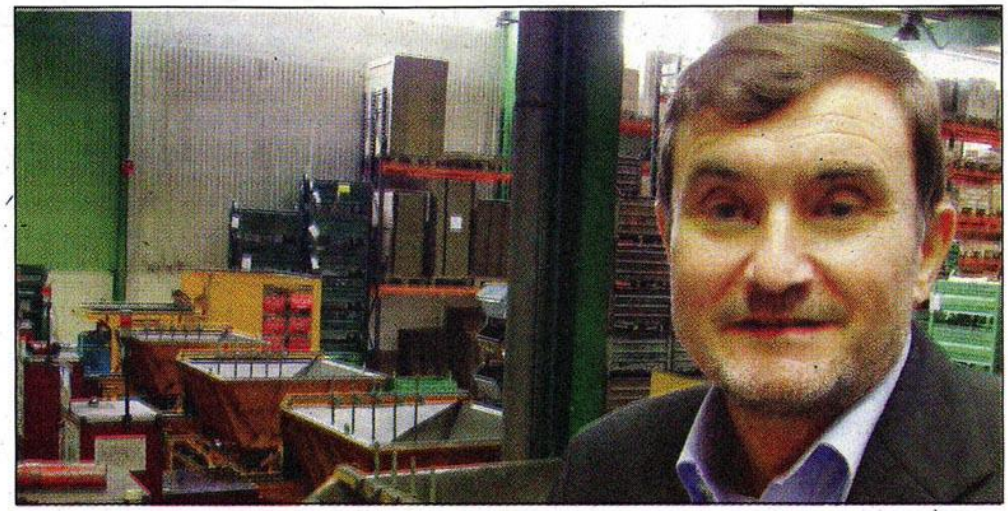
Se développer sur un marché en décroissance

Le Journal des Entreprises ~ Juillet 2007

Gris découpage. Se développer sur un marché en décroissance

Être « en surchauffe » lorsqu'on est un sous-traitant automobile relève aujourd'hui de la prouesse. Gris découpage l'a pourtant réalisée, grâce à des niveaux de qualité et d'organisation remarquables.



Francis Gris, 58 ans, a créé Gris découpage en mars 1984.

« L'automobile n'est pas prête de mourir », sourit Francis Gris. Le P-dg de Gris découpage reste serein face aux difficultés rencontrées par les constructeurs automobiles, qui lui font pourtant réaliser 75 % de son CA. Et les chiffres lui donnent raison. Son entreprise a réalisé un résultat net de 1 M€ en 2006, tandis que son activité, à la fin mai, ressort en augmentation de 20 %.

Pour expliquer cette réussite, le Messin d'origine avance l'efficacité de ses actions commerciales. « On nous demande de baisser les prix. On dit OK, mais combien de business en plus vous nous donnez ? », raconte-t-il. Une capacité de réponse à la pression exercée par Renault, son principal client, PSA ou General motors rendue possible grâce à des gains de productivité constants depuis 10 ans. Malgré la hausse des matières premières, le chiffre d'affaires par salarié a augmenté de 67 % entre 1996 et 2006.

Cette réactivité passe également par une rigueur de gestion élevée au rang de principe par Francis Gris : « Si on ne mesure pas, on ne progresse pas. » Et par une implication du personnel volontariste, entre primes variables de production, intéressement et participation (250.000 € distribués en 2006).

Double stratégie payante

Ajoutez un « niveau de qualité très élevé » (seul acteur en Europe à vérifier par système optique toutes les pièces à valeur ajoutée produites) et une double stratégie payante (volume-coût pour les rondelles de fixation et montée en gamme depuis 2001 avec les composants mécaniques, qui représentent aujourd'hui 45 % du CA) et l'explication du succès de l'entreprise de Pont-à-Mousson est complète.

Mais ces résultats peuvent-ils se prolonger sans délocalisation ? Oui, pour le P-dg. « La part de main-d'œuvre est limitée dans nos pièces, nous n'avons pas d'intérêt à nous installer dans les pays de l'Est. » Même si la pression des constructeurs, qui réclament à leurs sous-traitants de se rapprocher de leurs centres de production est bien réelle.

« C'est une pensée unique chez Renault, mais pour l'instant on réussit comme ça », assène Francis Gris. Avant de reconnaître avoir dans ses cartons des projets d'implantations en Europe de l'Ouest et… de l'Est.

M.L.

Groupe Gris métal

CA 2006 : 40 M€; 250 salariés.
Gris découpage : CA 2006 de 18 M€ (21 M€ en 2007 et 25 M€ en 2008 prévus).
85 salariés.
MGE embouteillage (Loire).
Motokom (Slovaquie).
Tél. : 03.83.80.80.00.