

L'entreprise de la semaine

Gris Group vise les 100 millions de CA dans 5 ans : quelle est sa stratégie ?

Céline Gris, la présidente de Gris Group, société de Lesménils, à côté de Pont-à-Mousson, qui propose des rondelles techniques, pièces découpées, composants mécaniques, vise les 100 millions de chiffre d'affaires à l'horizon 2030. Celle qui vient de faire l'acquisition de l'Alsacien LAP explique sa stratégie, entre diversification et croissance externe.

Dans un exercice d'un très haut niveau de transparence, la présidente de Gris Group, Céline Gris, a présenté la semaine dernière à tous ses employés le bilan 2024 et s'est projetée avec eux dans les années à venir avec un exposé chiffré très précis. Avant cela, celle qui préside maintenant un groupe de trois sociétés (Gris Découpage à Lesménils, à côté de Pont-à-Mousson, Gris Umformtechnik en Allemagne et Laser Alsace Production à Rosheim) et 290 employés a détaillé à *L'Est Républicain* ce qu'elle a intitulé le cap 100.

Céline Gris, vous avez annoncé l'objectif cap 100 à vos collaborateurs. Qu'est-ce que cela signifie ?



Céline Gris, présidente de Gris Group, vise les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'horizon 2030. Photo Séverine Kichenbrand

« C'est une stratégie établie avec l'objectif de doubler notre chiffre d'affaires, en le faisant passer de 56,3 millions en 2023, à 100 millions à l'horizon 2030. »

Comment parvenir à l'objectif 100 millions ?

« Nous étions en difficulté avec le Covid, avec la baisse du marché de l'automobile et des trucks, concessionnaires,

poids lourds et utilitaires, qui sont les principaux clients de nos pièces. Cette crise continue aujourd'hui, nous avons donc pensé à nous diversifier, et à aller chercher de nouveaux produits. Pour grandir, il faut activer tous les leviers disponibles : innovation, positionnement sur de nouveaux marchés, et aussi croissance externe. »

Comment conquérir de nouveaux marchés ?

« Au-delà d'une croissance directe, l'acquisition de Laser Alsace Production est un premier beau moyen de se diversifier, car elle réalise du découpage laser, ce que ne faisait pas Gris Découpage. On va aussi viser d'autres secteurs où nous n'étions pas, comme celui de la défen-

se ou l'éolien, notamment. Nous allons aussi attaquer d'autres marchés géographiquement où on n'est pas encore ou pas assez positionnés, comme l'Inde, les États-Unis, d'autres pays d'Asie. Nous souhaitons aussi nous positionner sur le marché de l'automobile électrique et hybride. Nous avons créé un pôle spécial pour aller chercher tous ces nouveaux marchés potentiels. »

Après LAP, pourriez-vous faire l'acquisition de nouvelles sociétés ?

« On projette deux nouvelles acquisitions dans les cinq ans. Deux sociétés dont l'activité serait complémentaire de ce que font déjà les trois entités de Gris Group. Avant l'acquisition de LAP, le chiffre d'affaires était de 53 millions en 2023, nous sommes maintenant à 63. Avant LAP, notre chiffre d'affaires se composait ainsi : 59 % en provenance de nos clients du secteur de l'automobile, 20 % trucks, 21 % des pièces vendus à l'industrie. Avec LAP, c'est 53, 13 et 34. L'idée, c'est de continuer ce rééquilibrage, cette diversification, qui permet in fine d'éviter les aléas et de monter en puissance. »

● **Propos recueillis par Tony Robin**