

# «Notre offre de produits est parfaitement adaptée aux besoins et aux conditions spécifiques des marchés africains»

Un entretien avec Bruno Bouygues, Directeur général de GYS

## Pouvez-vous nous présenter votre société ?

La société GYS, créée en 1964, conçoit et fabrique trois gammes de produits :

- postes de soudure
- chargeurs de batteries
- équipements réparation carrosserie.

Elle a été rachetée par mon père, en 1997, à une holding industrielle qui connaissait des difficultés financières et qui a du à cette époque se séparer de certaines filiales. Après une première phase de cinq années de remise à plat de l'activité et des produits, la société a connu sur les sept dernières années une forte croissance : le chiffre d'affaires a triplé sur les cinq dernières années pour atteindre 46 millions d'euros en 2008.

L'usine principale est située à Saint-Berthevin près de Laval (280 km à l'Ouest de Paris) où se trouve également le siège social. Les produits sont vendus dans une centaine de pays et la société réalise la moitié du chiffre d'affaires à l'export. Des filiales commerciales ont été créées en Allemagne, en Chine et au Royaume-Uni. En Chine, la filiale assure, en plus de la commercialisation des produits, la fabrication des chargeurs de batteries grand public et dispose d'un bureau d'achat. Petit poucet il y a 10 ans, GYS est aujourd'hui devenu un véritable groupe industriel employant environ 400 salariés.

## Comment expliquez-vous une croissance aussi rapide de l'activité ?

L'innovation technologique et industrielle ainsi que la volonté d'être un challenger sur nos marchés ont été les deux piliers fondamentaux de la stratégie de développement du groupe. Nous avons aussi pris des risques et investi dans beaucoup de technologies nouvelles. Un bon exemple est le SMI qui nous a permis de réduire les prix de revient industriels et de fiabiliser nos produits. Cette technologie combinée avec des avancées en électronique de puissance nous a aussi permis de réduire le poids des produits. Dans les postes de soudure, par exemple, un poste moderne pèse maintenant 3 à 4 kilogrammes (contre 50 à 80 kilogrammes il y a dix ans). Il est évident que chaque brique technologique que nous rajoutons chaque année nous donne un peu d'avance sur nos concurrents. Pour proposer des produits technologiques à des prix très compétitifs, le modèle économique de GYS repose aussi sur une robotisation poussée et une intégration quasi-complète de la chaîne de fabrication. La sous-traitance est limitée au minimum. Cette stratégie industrielle nous a permis d'obtenir une productivité très élevée, une flexibilité forte et une réduction substantielle des prix



de revient industriels. Une des dernières clefs de notre succès repose sur le temps passé pour comprendre les besoins spécifiques sur chaque pays de nos clients. Par exemple, pour répondre aux besoins de la réparation de nouveaux aciers plus durs dans le domaine de la réparation automobile en Allemagne, GYS a sorti en 2008 une gamme d'équipements de soudure par point et de soudure à l'arc spécifique. Cette gamme a permis à la société d'être finaliste pour le prix de l'innovation du salon Equip'Auto 2009 et de recevoir le prix de l'innovation 2009 pour l'Ouest de la France de la part d'Ernst&Young.

## Comment faites-vous pour préserver cette avance sur vos concurrents ?

Le budget consacré à la recherche et développement (R&D) représente aujourd'hui 8% du chiffre d'affaires de la société. La société emploie une trentaine d'ingénieurs et un nouveau centre de R&D de 4000 mètres carrés va être construit prochainement. La poursuite de l'effort dans ce domaine est une priorité absolue afin de pouvoir innover en permanence. Chaque année, nous présentons une trentaine de produits nouveaux sur le marché. L'innovation est le seul moyen pour conserver l'avance dont nous disposons.

## Quelles sont vos priorités en matière de développement à l'international ?

Après le rachat, il a fallu tout d'abord investir pour moderniser l'usine et l'offre produit et pour consolider l'assise de la société sur le marché français. Ensuite, nous nous sommes attaqués aux marchés européens puis asiatiques avec soit des partenariats forts avec des importateurs soit avec l'ouverture de filiales commerciales (Allemagne, en Chine et Royaume-Uni). Aujourd'hui, douze ans après le rachat, nous sommes devenus en Europe un acteur

incontournable pour nos produits et notre objectif est maintenant d'accélérer le développement de la présence de GYS en Afrique et au Moyen-Orient. La priorité pour 2010 est l'Afrique avec comme objectif l'établissement d'un réseau d'importateurs parmi les sociétés qui ont l'habitude d'acheter des équipements industriels. Nous sommes convaincus que nous allons rapidement rencontrer et séduire en Afrique les bons partenaires en 2010. Nous avons trois avantages importants :

- GYS est une société familiale – c'est très important sur ce continent de savoir qu'une personne est responsable.
- GYS conçoit des produits de très grande qualité (nous sommes très présents en Inde, en Russie et en Chine et nos produits ont été éprouvés) et bien sûr nous n'oublions pas la variable prix.
- En Europe comme en Asie, les produits GYS sont positionnés comme «des produits très solides avec des technologies européennes et des prix chinois». Tous les produits du catalogue doivent non seulement passer de nombreux tests avant de sortir des chaînes de production mais ils ont aussi du fonctionner dans des conditions climatiques extrêmes : entre moins dix et quarante degrés centigrades, pour être validé. J'aimerais souligner en particulier la technologie Protec400 mise au point par GYS qui protège de manière très efficace les produits contre les variations de tension sur les réseaux électriques.

## Quel est le message à l'intention des clients potentiels en Afrique ?

GYS est avant tout un groupe familial, dynamique, innovant et jeune. Le groupe a pour habitude de travailler dans le cadre d'une relation de confiance : un client est pour nous un partenaire. Nous pensons que ces valeurs sont aussi celles de nombreux chefs d'entreprises en Afrique. Je dirais aux Africains : faites comme les Européens qui nous ont fait confiance, essayez nos produits!

## Contact

GYS Group  
134 Bd des Loges  
53941 Saint-Berthevin FRANCE  
Tel : +33(0)243012360  
Fax : +33(0)243683521  
Web : [www.gys.fr](http://www.gys.fr)  
Email : [contact@gys.fr](mailto:contact@gys.fr)