

Francis Gris, PDG de Gris Découpage, élu Entrepreneur de l'année 2011 de la région Est

L'ENTREPRISE.com

Octobre 2011

Francis Gris, PDG de Gris Découpage, élu Entrepreneur de l'année 2011 de la région Est.

Avec 21,4 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2010 et 30% de rentabilité, l'entreprise Gris Découpage s'est imposée sur le marché des rondelles mécaniques. Son dirigeant Francis Gris a été désigné Entrepreneur de l'année 2011 de la région Est.

Un prix décerné par Ernst & Young et L'Entreprise, en partenariat avec la Compagnie financière Edmond de Rothschild.

Par Patricia Salentey pour L'Entreprise.com, publié le 06/10/2011



Francis Gris Pdg de Gris Découpage élu Entrepreneur de l'année 2011 de la région Est

" Lorsque j'ai créé GRIS DECOUPAGE il y a 27 ans, je prenais clairement un risque " rappelle Francis Gris. " Je m'implantais dans un domaine industriel banal, le marché de la rondelle de fixation, avec un potentiel de valeur ajoutée limité". Sauf que le patron de la PME de Pont-à-Mousson (21,4 millions de chiffre d'affaires en 2010 et 90 salariés) a su non seulement s'imposer sur le marché national mais réalise aujourd'hui 30% de ses ventes hors hexagone " surtout en Allemagne et en Italie ".

Francis Gris, PDG de Gris Découpage, élu Entrepreneur de l'année 2011 de la région Est

L'ENTREPRISE.com

Octobre 2011

" Au total nous pesons 30 à 40% du marché de la rondelle " résume non sans fierté Francis Gris.

Lorsqu'il se lance, cet ancien cadre dirigeant d'une société de négoce sidérurgique fait le pari de rafler le marché non pas en ré-inventant la rondelle, mais en investissant sur l'outil de production.

" Nous sommes passés dans un premier temps à 400 000 pièces à l'heure contre 15 à 25 000 chez nos concurrents. Aujourd'hui nous en produisons 1 million à l'heure ! Un gap technologique qui permet au créateur d'être rentable au bout d'un an et d'affiner ses produits : " Nous fabriquons au début des rondelles plates pour les quincaillers et les revendeurs, nous avons laissé ce marché aux chinois imbattables sur ce marché low-cost et travaillons maintenant majoritairement pour les grands groupes de l'industrie automobile et ferroviaire (70% du CA). Pour une production avec plus de valeur ajoutée mais toujours gérée avec le même souci du moindre coût pour être compétitif ".

"Celui qui a choisi pour slogan " Le progrès continu ... notre fixation " a effectivement une obsession " la qualité et l'amélioration continue ". Amélioration de la productivité grâce à des investissements constants (10% du chiffre d'affaires en moyenne tous les ans ". Amélioration en termes de management. En 1997, déstabilisé par sa forte croissance -il a racheté entre temps le leader des rondelles à ressort Nicolle-, il lance une réflexion sur le management à 360°. " J'étais omniscient et omniprésent, cela bloquait tout développement " raconte-t-il. Exit la structure pyramidale, il met en place un " nouveau contrat social " qui associe autonomie, polyvalence et primes variables de productivité. " Un succès immédiat (10 à 20% du salaire brut) " commente Francis Gris.

" Finalement j'ai réussi à transformer mon anxiété en outil de gestion efficace " conclut ce patron toujours en alerte : sa gestion prévisionnelle et la chasse aux coûts a permis à Gris Découpage de passer la crise en 2009 sans licenciement et de revenir en 2010 à son chiffre d'affaires avant 2009, avec une rentabilité historique.