



## Une PME et un grand compte grandissent ensemble

Innovation et indépendance sont les deux grands principes guidant Daniel Grépinet pour déterminer le cap de MGS, l'entreprise de mécanique générale et de chaudronnerie dont il est le président-directeur général depuis 1986, année de sa fondation. La capacité à innover de MGS a été patiemment bâtie par une politique de réinvestissement constante des bénéficiaires dans un parc machines de plus en plus complet. « *Au fil du temps nous avons réussi à internaliser tous les postes – la mécanique, la soudure, le contrôle qualité, etc. – en nous affranchissant de la nécessité de faire appel à des prestataires externes pour réaliser des ensembles. Cela nous a permis deux choses : proposer à nos clients des prix défiant toute concurrence et de l'innovation. MGS a même déposé un brevet, mais comme cela coûte très cher et que c'est facile à contourner, une petite société comme la nôtre n'y trouve pas vraiment d'intérêt. En revanche, nous valorisons notre savoir-faire auprès des 120 clients traités en moyenne chaque mois et pour lesquels nous fabriquons des pièces plus élaborées que certains de nos confrères, prototypes ou petites séries. Nous n'avons que peu de clients internationaux – une entreprise allemande et une luxembourgeoise – mais 80 % de notre production est destinée à l'étranger. À l'exception de l'automobile, nous desservons tous les secteurs, par exemple la pharmacie, l'agroalimentaire et le nucléaire.* »

Le nucléaire justement. Géographiquement proche du centre de Valduc, MGS a commencé à travailler dès 1989 pour le CEA comme sous-traitant des fournisseurs directs de l'organisme public. « *Pendant près d'une vingtaine d'années, nous avons réalisé des pièces pour le CEA et, grâce à un bouche à oreille favorable, nous avons fini par remporter un marché en direct en 2007.* » Associé pour l'occasion à Esbe, un bureau d'études lyonnais, et Actemium, une entreprise d'ingénierie et de travaux électriques filiale du groupe Vinci, MGS délivre au CEA une prestation qui persuade les acheteurs d'adopter la PME parmi les fournisseurs de rang 1. Désormais consultée en direct, MGS, accompagnée des mêmes partenaires, décroche en 2009 un contrat d'un million et demi d'euros, livrable en trois tranches. « *Nous achevons de livrer en septembre de cette année et tout s'est passé à merveille, tant en ce qui concerne l'optimisation du produit que la qualité du montage.* »



**Florence GERMOND**

Chargée de mission  
Relation avec les PME  
CEA

« *La boîte à gants – un contenant réalisé en tôlerie et équipé de gants permettant de manipuler des substances qui ne peuvent être touchées sans risques – est fondamentale dans l'industrie nucléaire. La sécurité de l'installation est le critère majeur de nos achats, souvent avant le prix, et rares sont les entreprises qui, comme MGS, parviennent à respecter les exigences de qualité requises par le CEA. La qualité d'une boîte à gants repose en grande partie sur le savoir-faire du soudeur, qui détient une compétence clé. Or, dans la mesure où ce métier manuel est en perte de vitesse en France, les fournisseurs sont difficiles à trouver.* »

Dans le cas présent il s'agissait de prototype et non de série. C'est la raison pour laquelle le CEA a préféré travailler avec une PME comme MGS, qui est en mesure et qui trouve de l'intérêt à fabriquer des pièces très complexes.

Nous avons été transparents avec MGS en expliquant que la durée de nos marchés ne pouvait pas excéder quatre à cinq ans, mais qu'en raison du nombre restreint d'entreprises concurrentes, l'effort pour se positionner sur ce marché de niche pouvait permettre à MGS d'établir une relation étroite avec le CEA. Forte de ces informations, l'entreprise a choisi d'investir et de former ses collaborateurs.

Daniel Grépinet, le président de MGS a pu par ailleurs mettre en avant l'article sur son entreprise, paru dans le rapport d'activité du Pacte PME pour l'année 2009, comme témoignage de la qualité de ses relations avec le CEA.

Cela lui a permis d'obtenir l'assise financière nécessaire pour réaliser les essais.

Enfin c'est ainsi, que fournisseur de rang 2 du CEA de Valduc pendant de longues années, MGS a acquis une expertise et démontré sa fiabilité. MGS fait aujourd'hui partie de nos fournisseurs de rang 1. »

*Nous sommes de plus en plus sollicités par le CEA de Valduc : en deux ans, le nombre de leurs consultations a décuplé. Cela nous permet de choisir les projets pour lesquels nous avons la certitude d'exceller. Au mois de mars dernier, nous avons remporté la réalisation d'une boîte à gants pour un montant de 260 000 euros et nous attendons les résultats d'un appel d'offres portant sur un contrat de trois ans. Notre carnet de commandes est rempli jusqu'en 2012, c'est la première fois en 25 ans que nous avons cette visibilité. »*

Tous les paramètres semblent réunis pour favoriser le développement de MGS : des partenaires de confiance pour mettre en place un groupement chaque fois qu'un projet complexe le nécessite ; une montée en compétences avérée grâce à l'obtention des certifications ISO 9001 et CEFRI qui permet à certains salariés de la PME d'intervenir sur les sites du CEA. Enfin, la confiance du CEA, client

solide et fiable, qui convainc les banquiers et les organismes de crédit. Les besoins de l'ensemble de ses centres en prototypes sophistiqués et en boîte à gants, domaines où les fournisseurs font défaut, sont de nature à favoriser le développement de la PME. « *Nous souhaitons croître, conclut Daniel Grépinet. Nous avons même un projet d'extension de 2 000 m<sup>2</sup>. Mais il faudra aussi recruter des ouvriers qualifiés en chaudronnerie et en soudure, ce qui devient difficile à trouver parce que ces filières de formation ont été délaissées. Ce renforcement de nos ressources humaines est nécessaire pour pouvoir aller chercher de nouveaux marchés et livrer dans les délais. J'applique une politique d'indépendance économique en limitant volontairement la part de chaque client dans le chiffre d'affaires. Avec cette stratégie, si MGS doit prétendre à de nouveaux marchés, provenant notamment d'autres centres du CEA, cela devra coïncider avec une augmentation globale du chiffre d'affaires. »*

## MGS EN BREF

### Activité

MGS (Mécanique Générale Services) réalise des pièces très diversifiées dans ses ateliers de mécanique générale, de chaudronnerie inox et de découpe laser. L'entreprise est renforcée d'un bureau d'études, qui permet la réalisation de prototypes et de pièces de séries.

### Effectif

39 personnes.

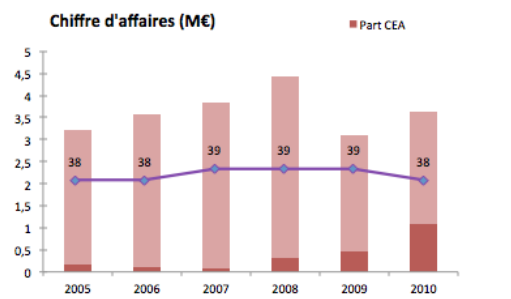
### Implantation

Vaux-sous-Aubigny (52).



**Daniel GRÉPINET,**  
président-directeur général

### Croissance



<http://mgs.a.pagesperso-orange.fr/accueil.html>