

PIM, une PME lyonnaise qui innove pour la viabilité hivernale

Par la rédaction du Journal de l'éco | Le 15/12/2015 à 09:00



A l'origine spécialiste du bandage polyuréthane pour la fabrication de roues dans le secteur de la manutention, PIM oriente sa stratégie vers la diversification depuis sa reprise par Christophe RAY en janvier 2012. Le dirigeant revient sur son parcours de repreneur et présente un produit innovant en phase de commercialisation : le racleur universel pour engin de déneigement.

Crédits photos: François Maynard

Christophe RAY effectue ses études à l'INSA de Lyon, débute sa carrière dans de grands groupes industriels et vit une expérience d'expatriation enrichissante avec toute sa famille aux USA. Lorsqu'il rentre en France, l'idée de conquérir son autonomie s'impose et il demande une rupture conventionnelle à son employeur pour chercher une entreprise à racheter.

“ Je ne me sentais pas l'âme ni les compétences d'un créateur, mais j'avais envie de reprendre une entreprise

« On m'avait dit que le processus prenait environ un an et demi et que l'on essayait souvent deux échecs sur des dossiers de reprise avant de trouver le bon. C'est exactement ce qui m'est arrivé. Je cherchais une entreprise manufacturière, car c'est mon domaine de compétence, avec un chiffre d'affaires compris entre 1 et 3 millions d'euros. Pourquoi ? Je ne voulais pas une entreprise trop petite, car j'aurais été incapable de tout gérer moi-même, j'avais été habitué dans mes expériences précédentes à être secondé. La taille maximale quant à elle était déterminée par ma capacité financière à investir. Enfin, je me suis focalisé sur le secteur du Rhône et de l'Isère. »

Grâce au réseau des repreneurs de la CCI et du CNAM, Christophe est mis en relation avec des cédants et le troisième dossier sera le bon : il reprend à un industriel allemand la société PIM qui dispose d'un savoir-faire, de compétences humaines et d'un outil de production dédié à la fabrication de roues en polyuréthane. « Seul hic, en se désengageant, le propriétaire allemand partait avec 40% du chiffre d'affaires, car le groupe était un des principaux clients de l'entreprise. J'ai donc immédiatement pensé que nous devons revoir notre stratégie pour compenser cette perte et préserver les emplois, car derrière il y avait 32 familles. »

“ Pour maintenir notre CA, nous devons nous développer sur de nouveaux marchés

Après avoir structuré une véritable équipe commerciale pour lancer une politique offensive destinée à recréer de la notoriété sur le secteur natif de PIM, le dirigeant crée un poste de recherche et développement pour investir de nouveaux marchés. Après 300 k€ d'investissement et un an et demi d'innovation, la société dépose en juillet 2015 un brevet pour le système baptisé UNIQCS, racleur universel pour engins de viabilité hivernale. « Nous avons été accompagnés pour cette phase de conception par le cabinet Weenov, la BPI, la Région, l'INSA de Lyon et Vinci Autoroutes pour les tests grandeur nature. Contrairement aux systèmes existants, notre racleur s'adapte à toutes les machines de déneigement. Cela facilite énormément la gestion des gestionnaires de parc de matériel, qui jusqu'à présent devaient jongler avec de nombreux modèles. Nous avons également porté nos efforts sur l'ergonomie : notre racleur pèse 8 kg et se monte sans outils en 5 à 10 minutes, ce qui facilite grandement le travail des agents de viabilité hivernale. »

“ Aujourd'hui, le challenge de la reprise est en passe d'être réussi, ma satisfaction est complète

La société, lauréate de nombreux prix, réalise 55 à 60% de son CA à l'export. Après des résultats 2014 difficiles en terme de rentabilité, la marge retrouve une bonne progression en 2015 et le chiffre d'affaires de PIM devrait se développer dès 2016 grâce à la montée en puissance de la commercialisation du système UNIQCS, dont les premiers retours sont encourageants. « Je prévois un CA de 1 million d'euros sur ce système dans trois ans. Je commence à bien connaître mon entreprise et le marché : notre avenir passe par la poursuite de nos efforts commerciaux et d'innovation. Nous devrions lancer une phase

de conception d'un nouveau produit mi-2016. Nous allons également continuer à nous développer à l'export, en particulier dans les pays germanophones et aux USA que je connais bien, où un agent prospecte pour nous actuellement. Enfin, j'envisage une croissance externe, avec à moyen terme le rachat d'une autre PME qui viendrait en complément de notre activité. »

Un article de la rédaction du Journal de l'éco

 **En savoir plus sur cette entreprise**

 **Commenter cet article**

 **Partager cet article**
