

GMH, SPÉCIALISTE DE LA FERMETURE SUR MESURE POUR LE PROFESSIONNEL

Porte de garage sectionnelle contemporaine SNB.

Le groupe GMH se positionne en spécialiste de la fermeture sur mesure pour la maison individuelle, grâce à une offre haut de gamme, large et innovante de portails, clôtures, volets battants, coulissants, persiennés et roulants et de portes de garage battantes, coulissantes, sectionnelles et enroulables ainsi que toute la motorisation adaptée, avec un accompagnement de proximité. Il a été fondé par son Pdg, Gaëtan Humeau, en avril 2001.

Réalisé par Sophie Dumoulin

GMH, société holding créée pour le rachat de la société Gyt, a ensuite repris la société SNB en 2003 et complété cette croissance par le rachat en 2008 de la société Eller. Via Gyt, GMH affiche un savoir-faire reconnu depuis 1976 sur le registre du portail et de la clôture PVC et aluminium. SNB, près de Luçon en Sud-Vendée (85), lui a ouvert le créneau de la fermeture plate et Eller, près de Vannes (56), celui du volet roulant et de la porte de garage enroulable. Un savoir-faire complémentaire et diversifié, appuyé sur une structure commerciale forte de 24 technico-commerciaux (le quart de l'effectif du groupe avec les Techniciens bureaux d'études) depuis 2010 dédiés à la distribution de toutes les gammes du groupe aux professionnels. GMH, désormais installé sur le site de Cholet créé

en 2008 et qui accueille la nouvelle usine Gyt, a clarifié sa stratégie de groupe en gardant la spécialisation de ses 3 entités : Gyt pour portail, portillon, clôture et leur motorisation ; SNB pour la fermeture plate (volet battant en bois, PVC, aluminium, porte de garage sectionnelle et latérale PVC, bois, aluminium et acier, persienne bois avec la motorisation adaptée) et Eller pour volets roulants, portes de garage enroulables et leurs automatismes. Le tout dédié à 90 % à la rénovation, donc en sur-mesure, sur un positionnement qualitatif haut de gamme, ciblant une clientèle de professionnels - artisans, menuisiers, storistes, fenêtriers, automaticiens paysagistes - quelques négoce et plus récemment de plus en plus de prescripteurs/architectes.



Gaëtan Humeau, Pdg du groupe GMH.

De nombreux atouts

Le groupe GMH ne manque pas d'atouts ! Gaëtan Humeau cite en 1^{er} lieu cette offre diversifiée ciblée sur une clientèle professionnelle et optimisée par une belle capacité à innover. L'y aident son service de R&D de 3 personnes, la maîtrise de ses profilés PVC, qu'il extrude, et la conception de ses propres filières de profilés aluminium : « La notion de conception et la maîtrise de toute la chaîne de fabrication est capitale pour nous et nos clients » et leur garantit des produits fabriqués en France. L'accompagnement attentif des clients est assuré par des technico-commerciaux dont les compétences sont renforcées sur chaque site par un bureau d'études chargé de valider les commandes en amont de la fabrication. Apporter une réponse personnalisée aux attentes des clients est une autre force, appuyée sur un savoir-faire confirmé (par exemple, les portails alu sont mécano-soudés, autorisant les grandes dimensions) et une production qui garde, malgré une certaine automatisation, un caractère artisanal

revendiqué, sur-mesure oblige ! L'offre clairement sectorisée et étendue séduit ; les architectes sont de plus en plus nombreux à s'intéresser à la gamme de volets coulissants ou aux portails « Loft », par exemple. Les clients trouvent chez GMH la réponse à nombre de leurs besoins, tant en largeur de gamme qu'en qualité de production et en personnalisation, la proximité en plus : une opportunité pour eux d'élargir leur offre auprès du même partenaire ! D'autant que la R&D du groupe (0,5 % du CA) est active : la domotique intégrée aux portails (Gyt en est précurseur) et volets battants est un sujet d'actualité, avec Cardin, motoriste historique de GMH, auquel il est fidèle. L'innovation porte aussi sur le design des produits, qu'il s'agisse de découpe laser, de mariage de matériaux (verre/alu), d'intégration de tôle perforée ou de Leds (au programme). La réflexion menée sur une infogérance groupe conduira à la mise en place d'un progiciel maison, avec proposition de configurateur. Si Gaëtan Humeau n'envisage pas de créer un réseau,



Les portails alu de Gyt sont mécano-soudés.



Ateliers aluminium de l'usine Gyt.



1 - Le volet coulissant proposé par SNB.



2 - Porte de garage enroulable, signée Eller.

QUELQUES CHIFFRES...

2 000 clients facturés/an

CA 2012 : 12 M€

Répartition de l'offre :

- portails 40 % du CA
- volets battants 25 %
- volets roulants 20 %
- portes de garage 15 % ■■



Ateliers PVC de l'usine Gyt.



Nouvelle usine Gyt, construite en 2008 à Cholet.



- 1 - Portail Loft, signé Gyt, façon puzzle.
- 2 - Portail Palace, de Gyt : ici, remplissage verre feuilleté.
- 3 - L'offre Eller inclut les gammes de volets roulants.
- 4 - Portail Résidence, avec éléments de décoration inox. Gyt.

« On est fabricant, pas distributeur », il soigne ses services : l'offre de formation s'inscrit dans sa philosophie d'accompagnement des clients. Organisme de formation agréé, Gyt propose des sessions de 3 jours (automatismes et habilitation électrique) aux poseurs pour les encourager à proposer la motorisation en particulier des portails, atout indispensable quand on œuvre en rénovation. Une hotline est par ailleurs à leur écoute sur chaque site pour tout accompagnement. Présent sur ProDevis à partir du 1^{er} janvier prochain, le groupe est fort d'une segmentation claire et d'un positionnement résolu sur le haut de gamme, gage de qualité et de pérennité pour les clients GMH. Il développe donc sa communication, privilégiant désormais les salons régionaux, Artibat en tête ! Son site Internet a été refondu en 2012 pour véhiculer l'image d'un groupe à l'offre construite,

adaptée aux besoins d'aujourd'hui, y compris grâce à l'harmonisation des couleurs et à l'effet d'uniformisation de l'ensemble des fermetures (Volets battants, Portes de Garage et Portails) au sein d'un même Groupe. Tout ceci permet au PDG de se montrer plutôt confiant pour l'avenir, malgré un début d'année plutôt compliqué mais en très net redressement depuis Septembre : « Dans une conjoncture complexe mais qui assainit le marché, il y a une place pour des gens sérieux, des professionnels dont le travail est rigoureux et qualitatif. Ce ne sont pas toujours les entrepreneurs aux plus importants chiffres d'affaires qui gagnent, mais bien ceux qui ont cette capacité à proposer des produits innovants et différenciants, généralement générateurs de marge. Pour durer, il faut être gestionnaire et savoir accepter de laisser partir des marchés ! ». ■■