

PEINTA : un bel élan de confiance et de nouvelles ambitions

Cette société implantée au cœur du bassin économique de Vichy propose un savoir-faire technologique de pointe sur des marchés à haute valeur ajoutée.



Pour le Directeur Général Renaud GAUDILLIERE : « Notre principal atout c'est le capital humain et la confiance des salariés ».

Ingénieur généraliste, diplômé de l'Institut Français de Gestion et fort d'un parcours industriel et entrepreneurial riche, Renaud GAUDILLIERE porte un triple regard sur l'entreprise : celui du technicien, du gestionnaire, mais aussi du commercial car à ses yeux : « le dirigeant est premier commercial de l'entreprise ».

Entretien avec Renaud GAUDILLIERE, Directeur Général de PEINTA

« La reprise réussie de Peintamelec par le groupe Galilé il y a quelques mois est un très beau projet à la fois industriel et commercial. **Notre principale ambition était de ne pas laisser mourir les compétences de cette belle entreprise** qui a connu un véritable casse sociale très traumatisante. Il est essentiel aujourd'hui de pouvoir redonner de la confiance aux salariés car notre savoir-faire est à la hauteur de nos ambitions. Sur le plan interne, nous avons apporté une nouvelle forme de management de proximité, plus flexible, plus légère et bien moins hiérarchique que par le passé. **Pour nous, la confiance des équipes est primordiale et conditionne notre succès collectif. C'est un facteur capital.**

Sur le plan organisationnel, **PEINTA a été à nouveau certifiée ISO 9001** et ce en moins de trois mois, ce qui confirme **notre niveau de performance élevé et nos compétences exemplaires en matière d'organisation industrielle**. Cette certification est nécessaire au regard des activités servies car nos clients sont de grands donneurs d'ordre pour lesquels **nous intervenons sur des projets très spécifiques dans les domaines de la défense et du nucléaire.**

L'excellence est pour nos clients un prérequis en termes de capacités techniques et de réponse organisationnelle.

Aujourd'hui, notre stratégie de développement est connue et partagée par nos clients historiques, convaincus tout à la fois par la pertinence et la cohérence de notre projet et par la pérennité de nos activités et de notre savoir-faire. Nous devons à présent monter en puissance et développer une nouvelle dynamique de prospection commerciale.

Notre challenge, c'est de rester réactifs, flexibles et proches du client et de ses besoins. Cela va nous permettre de renforcer notre clientèle, de conforter nos prospects et de nous orienter vers de nouvelles certifications auprès de grands acteurs de l'énergie au niveau européen comme Rolls-Royce, mais aussi d'aller vers de nouvelles habilitations plus spécifiques liées aux métiers de la défense. Tout cela constitue **un excellent signal, qui démontre bien que les équipes de PEINTA se sont remises en ordre de marche.**

Aujourd'hui, **les perspectives de développement se déploient sur trois axes : le nucléaire, la défense et l'énergie.**

Le nucléaire est consommateur, en particulier avec les projets de type EPR, de coffrets de puissance d'armoires électriques qui doivent être particulièrement dimensionnés aux risques sismiques.

PEINTA a des compétences de pointe dans ce domaine. Nous travaillons notamment pour l'EPR de Flamanville et nous suivons de très près les projets de deux EPR qui vont se construire en Angleterre prochainement. Nous souhaitons capitaliser sur notre expérience française pour la déployer chez nos voisins d'outre-manche et **ouvrir de nouvelles perspectives à une dimension export.**

Nous avons également participé récemment à l'Areva Tour et avons pu démontrer notre savoir-faire au sein du pôle énergie réseau Galilé, en termes d'innovation et d'expertise auprès de grands donneurs d'ordre.

Sur le marché de la défense, PEINTA est connu et reconnu, en particulier dans le domaine de la marine. **Peu d'habitants de l'Allier ont conscience que nous avons ici une société qui fabrique des armoires pour les sous-marins ou les bateaux de guerre. PEINTA fait aujourd'hui parti des leaders européens sur ce marché,** où peu de sociétés sont en capacité de fabriquer des équipements aussi exigeants. Nous avons par exemple reçu sur notre site la Marine brésilienne (pendant la coupe du monde de football) qui s'est montrée particulièrement satisfaite de nos propositions. Cette compétence locale peut s'élargir sur tous les métiers de la défense et il y a là un véritable axe à développer.

Sur le marché de l'énergie conventionnelle (hors nucléaire), PEINTA a développé des compétences sur des postes à haute et moyenne tension qui permettent d'apporter de la puissance sur des équipements industriels dans le monde entier. Dans ce domaine, le marché du shelter ou container équipé est en pleine expansion.

PEINTA est entreprise à la fois jeune et ancienne qui reprend de l'allant, du dynamisme, de la vision, de la vigueur et de l'ambition. Nous nous sommes assurés de la confiance de nos anciens clients. Il est nécessaire à présent aller de l'avant et conquérir ces nouveaux marchés qui sont complètement à notre portée. Il est donc primordial que les salariés retrouvent pleinement confiance en l'avenir de la société car **c'est avant tout l'implication et le désir d'avancer des équipes qui font et qui feront le succès de PEINTA. L'entreprise est redevenue un acteur industriel majeur qui va prendre un tout nouvel essor dans les années à venir.** »

Propos recueillis par Valentine LABORIE - CEEA