

Gorgy Timing, leader européen des équipements horaires de haute précision

En Europe, le leader des équipements horaires de haute précision dans l'audiovisuel et le contrôle aérien est une PME iséroise de moins de 50 salariés. Gorgy Timing est également l'un des leaders mondiaux de ce secteur pour les marchés des transports, de l'aéronautique, des centrales d'énergie et des télécommunications.

Dès la création de l'entreprise, en 1974, les fondateurs, Maurice et Monique Gorgy, misent tout sur l'électronique. Le métier de la société, c'est la « synchronisation horaire », c'est-à-dire le transport d'une information horaire sécurisée quelle que soit la distance, et la datation d'événements de haute précision. « Nous sommes le leader technologique européen dans notre métier », affirme Maurice Gorgy.

L'entreprise commence par de l'import-export de produits d'horlogerie suisse et japonaise haut de gamme pour l'industrie. En 1979, la gamme d'horloges numériques à Led de Gorgy Timing est prête. Elles remplaceront les 2 000 horloges analogiques de Radio France. Dans la foulée, Gorgy reçoit ses premières commandes de grands donneurs d'ordres séduits par son audace technologique. Le constructeur Saudi Oger International introduit la PME grenobloise en Arabie Saoudite dans les palais, les hôtels, les hôpitaux. La même année, l'entreprise libanaise d'électricité Debbas les emmène au Liban. « Nos produits voyagent bien ; pas besoin de spécialiste pour la maintenance, comme avec

les horloges électromécaniques. » Gorgy attaque l'export avec des agents. Elle en compte 18 aujourd'hui dans le monde.

Autre grande nouveauté technologique : Gorgy Timing fiabilise le mode de transmission de l'heure sur de grandes distances (jusqu'à 20 km), par la mise au point d'un code binaire horaire, via une simple ligne téléphonique. Tous les secteurs où la datation horaire est critique adoptent ce nouveau code et, très souvent, font appel à Gorgy Timing : les stations de radio et les chaînes de télévision (60 % du marché européen), les chemins de fer, les métros, les centres de contrôle aérien internationaux (plus de 600 centres équipés), les centrales d'énergie, les hôpitaux. La PME ouvre des filiales à l'étranger. En Allemagne, en 1990, pour couvrir les pays nordiques et l'Europe de l'Est. Et en Espagne, en 1995, pour desservir le marché ibérique et l'Amérique latine.

Son grand concurrent est l'américain Symmetricom et son département Temps/Fréquence, omniprésent à l'international. Aussi, en 2002 Gorgy Timing engage un partenariat avec le suisse Oscilloquartz pour répondre aux marchés de « temps/fréquence », système utilisé pour une data-

tion ultrafine des événements des centrales d'énergie et des télécommunications.

À partir de 2004, Maurice Gorgy se déplace en Asie avec deux objectifs : faire du sourcing et trouver des distributeurs. Qu'il dénêche : le premier à Taïwan, puis un deuxième à Shanghai. « C'est le marché de la synchronisation des centrales d'énergie qui est visé, marché mature pour les hautes précisions ». Mais « les distributeurs sont peu fidèles et à la recherche du prix ». Comment s'ancrer en Chine, tout en protégeant son savoir-faire ? Gorgy Timing crée une joint-venture avec Polaris, un groupe de 3 000 personnes, appartenant à 100 % à l'État chinois. Polaris Gorgy Timing Technologie Co Ltd répond aux marchés nationaux dans le domaine des transports ferroviaires, où le potentiel est colossal. Elle réalise un chiffre d'affaires de 850 000 euros en 2010. « Nous ciblons aussi les Émirats et les pays de la Méditerranée », indique Nicolas Gorgy, le fils des fondateurs. Avec sa sœur Amandine, ils prendront les rênes de l'entreprise en 2014. À cette date, selon Maurice Gorgy, l'entreprise réalisera 70 % de son chiffre d'affaires à l'export.

Séverine Cattiaux

Premier succès

Thales et la Libye

En 1980, Thales (Thomson Tex à l'époque) est le tout premier grand groupe qui vient frapper à la porte de la petite entreprise et lui lance un défi : répondre dans un délai très court – 6 mois – au marché libyen qui veut cinq centrales horaires destinées à des centres de contrôle aérien pour les aéroports de Benghazi et de Tripoli. « Nous n'étions que 10 personnes dans l'entreprise. » Pourquoi Gorgy Timing ? Parce que la PME est alors la seule à maîtriser le nouveau code horaire, qui sera normalisé Afnor en 1987. En partenariat avec le département de distribution Thales, Gorgy Timing positionnera ensuite ce système innovant en Allemagne, en Espagne...

Premier échec

Défaut de contrat de confidentialité au Japon

« En 2004, après avoir rencontré à plusieurs reprises, à Tokyo, un concurrent japonais connu mondialement, mais ayant pris un retard technologique dans son département synchronisation, nous pensions mettre en place un partenariat, se souvient Maurice Gorgy. Nous souhaitions faire un partenariat avec lui en complément de gamme avec nos produits techniques. » Problème, l'entreprise ne s'est pas montrée assez prudente et les Japonais en ont profité pour copier son produit. Gorgy Timing avait commis l'erreur de lui confier des échantillons, tandis que son brevet ne protégeait l'invention qu'en France, « d'où l'intérêt de faire signer un contrat de confidentialité avant toute négociation », retient Maurice Gorgy.



Le banc de test des produits Gorgy Timing. Les horloges de la PME atteignent actuellement une précision de quelques nanosecondes.

D.R.

Les **six** clés du succès

1/ L'avance technologique

En plus d'être sur une niche, Gorgy Timing est toujours en avance sur son temps. Ce qui est apprécié de ses clients.

2/ Le portage

Le portage par des grands groupes comme Thales, Schneider, Alstom et Total... lui a permis d'éviter des erreurs et de diminuer ses coûts à l'international.

3/ Des clients « carte de visite »

Ses grands clients sont sa carte de visite : Thales, Airbus, Alstom, SNCF, Dassault, Airbus...

4/ Les réseaux

Gorgy Timing active ses réseaux pour exporter : Grex (centre de commerce international de la CCI de Grenoble), Ubifrance, CCIFC (Pékin), les conseillers du commerce extérieur de la France)... Grex à Grenoble a grandement facilité la recherche des distributeurs en Espagne, Allemagne, Chine, Taiwan, Singapour.

5/ Une implantation en Chine réussie

Lauréat du Prix PME Chine 2010, son approche du marché chinois par Gorgy Timing est exemplaire : elle conforte son savoir-faire en France, et lui permet de se développer en Chine et dans le monde.

6/ La performance

La PME est certifiée Iso 9001 (satisfaction clients) et depuis 2010, 14001 (impact sur l'environnement), des normes exigées par les clients à l'export.

Le modèle original créé par Maurice Gorgy en 1976.



D.R.

Les chiffres-clés de Gorgy Timing

Siège social : La Mure-en-Isère
Chiffre d'affaires 2010 : 4,8 millions d'euros (avec les 2 filiales),
 progression prévue en 2011 : 4 %
Résultat net 2010 : 152 000 euros
CA à l'international : 52 % du CA global 2009/2010

CA en Chine : environ 850 000 euros
Résultat net 2010 : environ 85 000 euros

Organisation à l'international : 18 agents en Europe, en Asie et Afrique, deux filiales commerciales, à Barcelone (Espagne), et à Karlsruhe (Allemagne), une joint-venture à Yantai (Chine, Shandong)

Principaux marchés étrangers : Europe, Singapour, Chine, Taïwan, Émirats Arabes Unis

Effectif : 48 dont 22 à la production (48 avec les 2 filiales)

Effectif de la joint-venture chinoise : 8 dont 3 à la production

Dépenses de R&D : 9 % du chiffre d'affaires

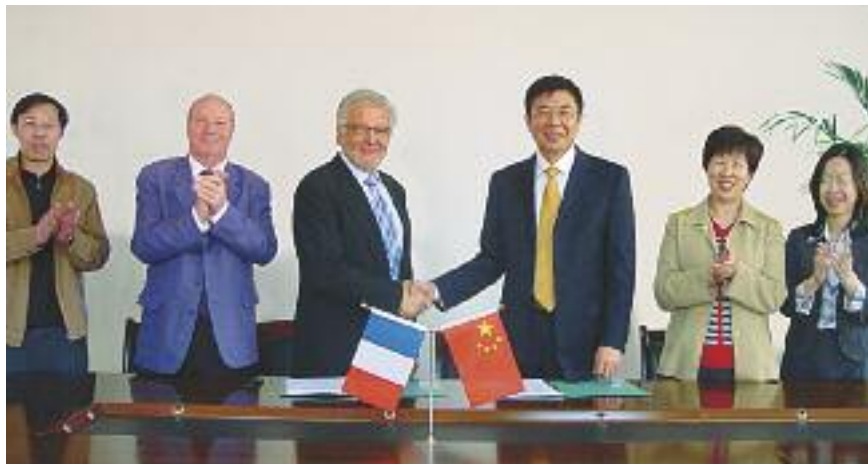
Localisation des sites de production : La Mure-en-Isère et Yantai

Principaux dirigeants : Maurice Gorgy (président), Monique Gorgy (directrice administrative et financière), Nicolas Gorgy (directeur opérationnel), Amandine Gorgy (responsable qualité et communication)

Maurice Gorgy et Zhang Zhaoji, président du Groupe Polaris, lors de la signature de la joint-venture, le 14 juillet 2008.

La « boîte à atouts » de Maurice Gorgy

Le métier de Gorgy Timing, la synchronisation horaire, est passé de l'électromécanique à l'électronique et plus récemment à l'informatique réseau par le protocole NTP/PTP. Quant à la précision de ses produits, elle est passée, en quelques décennies, de 1 seconde à quelques nanosecondes... « Nous avons su traverser ces différentes mutations en étant à l'écoute du marché », assure Maurice Gorgy. La PME les a aussi anticipés en maintenant une forte activité de R&D (5 ingénieurs). Depuis cette année, elle participe au projet Labex First Temps/Fréquence (laboratoire d'excellence) du Grand emprunt en tant que partenaire industriel.



D.R.

Gorgy Timing a également su conserver des relations privilégiées avec les grands comptes : Thales, Airbus, Alstom, SNCF, Schneider Electric. Ce qui lui facilite ses contacts à l'international. Maurice Gorgy explique ainsi : « Nous n'avons pas cherché à voir trop grand, mais nous avons voulu nous spécialiser pour être reconnus à l'international par les grands donneurs d'ordres internationaux dans le domaine du transport, de l'énergie, des radios/TV ».

La PME a su conserver son savoir-faire en France tout en allant s'implanter et vendre en Chine, qui lui permet de faire des économies sur ses achats, bénéfiques pour la société mère. « Par le passé, c'étaient les distributeurs qui venaient vers nous. Depuis peu, nous allons vers les fabricants asiatiques de composants. Ce sourcing nous a été facilité par notre implantation en Chine », explique-t-il.

Maurice Gorgy détient 98 % du capital de l'entreprise (le reste étant réparti entre les trois membres de la famille et deux salariés). La PME a toujours gardé son indépendance : « Même dans les moments difficiles, afin de maîtriser sa stratégie d'entreprise innovante et sa réactivité, explique son fondateur. Cela nous a permis d'être plus réactifs lorsque nous avons pris la décision de nous regrouper à La Mure [la PME a rapatrié son bureau d'étude (à Seyssinet) auprès de son usine de production en 2009], ou de pénétrer dans le monde très fermé du temps/fréquence. »

↑
30%

L'innovation

↑
30%

Reconnaissance des plus grands

↑
30%

Maintien du savoir-faire en France

↑
10%

Maîtrise de la stratégie

Maurice Gorgy Innovation, famille et réseau

A 25 ans, Maurice Gorgy est le plus jeune maître horloger de France, suivant les traces de son père et de son grand-père. Il travaille quelques années dans l'horlogerie familiale à Grenoble. Il devient ensuite agent régional pour une société parisienne de distribution d'heure. Mais il est très attaché à sa région. « Je n'ai jamais voulu monter à Paris », dit-il. Tandis qu'il installe des horloges mères (qui émettent le code horaire, par opposition aux horloges réceptrices) électromécaniques, il se rend compte du retard technologique de la France. Il met au point pour cette société, avec un autre passionné de l'électronique de la région, une horloge mère à quartz qui se vendra en France et en Allemagne. Cette première expérience lui permet de se faire la main à l'export.

En 1974, il quitte l'entreprise parisienne et crée Gorgy Timing, avec son épouse, « sur un coup de tête... car si nous avions trop réfléchi, nous ne l'aurions pas fait ! Nous avions de faibles moyens : 3 000 euros ». Maurice Gorgy bénéficie à ses débuts de l'appui d'un fabricant de renom : Patek Philippe Genève, qui lui accorde l'exclusivité de ses centrales horaires en France. Le secteur de l'horlogerie industrielle en France ne sera pas tendre avec Maurice Gorgy, qui veut tourner la page de l'horloge électromécanique. L'export est son seul salut. Il peut compter sur son épouse, Monique Gorgy, pour l'y aider, grâce à son réseau. Celle-ci est d'ailleurs conseillère du commerce extérieur de la France (CCEF) depuis 2005. 1987 est une date qui lui tient à cœur : le code horaire Afnor NFS 87500, dont il est l'inspirateur, est créé. Il garantit une heure identique partout en France. Ce « French code » est



L'équipe de direction : Nicolas, Monique, Amandine et Maurice Gorgy.

aujourd'hui le plus utilisé dans le monde. Afin de partager son expérience déjà riche de l'entreprise, le P-dg rejoint le Comité Richelieu en 1994. Il participe via cette association à la naissance de Pacte PME, qui vise à renforcer les liens entre les grands groupes et les PME innovantes. Cette implication lui vaut de recevoir la distinction de chevalier de la Légion d'honneur en 2008.

2001, en revanche, sera une année sombre pour la PME, qui frôle le dépôt de bilan. L'aéronautique est en crise, et Gorgy Timing est mise en difficulté du fait de marchés différenciés... Aujourd'hui à 69 ans, Maurice Gorgy prépare activement sa sortie, programmée pour 2014. D'ici là, il continue à séjourner en Chine. « Les Chinois sont vraiment des gens agréables, calmes et respectueux des anciens. » Cela tous les deux mois, depuis quatre ans, en plus de ses voyages à Taïwan, Abou Dhabi... « Cela me permet de sortir, et de laisser les enfants se débrouiller, cela se passe bien, même mieux. » S. C.

Ses trois conseils à un primo-exportateur

1 / Ne pas se lancer à l'export sans produits ou process innovants, essayer de faire ses premières expériences sur l'Europe avant d'attaquer des pays difficiles comme la Chine.

2 / Il faut prévoir de nombreux déplacements pour trouver les bons partenaires locaux, cela facilitera les relations avec les clients et l'administration. Chaque pays a ses normes, ses habitudes, on doit être à l'écoute du marché et surtout avoir la capacité de s'adapter.

3 / Pour rester compétitif, tout en conservant son savoir-faire en France, une PME peut innover dans l'Hexagone tout en développant le sourcing de composants électroniques et mécaniques. Le « Made in France » a encore des beaux jours devant lui.

PARTENAIRE Client Oséo Excellence

Gorgy Timing fait partie des 2 000 clients Oséo Excellence. En 2008, la PME a bénéficié d'une aide à l'innovation d'un montant de 116 000 euros sous forme d'avance remboursable, destinée à financer le développement d'un nouveau protocole horaire applicable sur une nouvelle génération d'horloges. En 2010, Oséo accompagne cette fois le développement de Gorgy Timing en Chine, d'abord au travers d'une garantie Fasep de 153 000 euros. Il s'agissait de garantir les apports en fonds propres injectés pour la joint-venture chinoise. Un prêt export de 80 000 euros est aussi accordé, cette fois, à Gorgy Timing SAS, pour ses frais liés à sa croissance en Chine. En mai 2011, la PME obtient un nouveau

prêt pour l'export d'un montant de 70 000 euros, afin de défrayer deux destinations : la Russie et les pays du Golfe. David Jeancler, chargé d'affaires Oséo, rappelle : « Ce type de prêt couvre les dépenses engendrées par la prospection, la formation, le marketing... ». Gorgy timing utilise enfin les services d'Oséo comme contre-garantie auprès des organismes bancaires pour des lignes de caution à l'export.

Autre soutien, le portage. En 2002, Thales s'engage à porter Gorgy Timing à l'export, dans le cadre de Partenariat France. Il lui met à disposition son carnet d'adresses dans les pays où il a une bonne implantation (Singapour, Chine, Taïwan).