

ALAIN DENISSELLE :

“En dépit de la crise, notre marché est en progression”

Le 12 juin dernier, la société Georgin a fêté ses 70 ans. À l'occasion de cet anniversaire, Alain Denisselle, directeur général, retrace les grands événements du passé et expose sa vision de l'avenir pour cette entreprise qui possède deux domaines de compétences : l'instrumentation industrielle et les interfaces de sécurité intrinsèque...



De gauche à droite : Marc-Aurèle Andrieux et Alain Denisselle.

DR Georgin

Le Journal des Fluides : Georgin fête cette année ses 70 ans d'existence. Pouvez-vous nous retracer le chemin parcouru par l'entreprise ?

Alain Denisselle : L'aventure Georgin commence le 27 décembre 1939. Marcel Georgin ouvre alors un petit atelier rue Desnouettes à Paris, où il donne libre cours à son génie inventif d'excellent électricien. Fabriqués artisanalement, ses régulateurs de tension rencontrent un grand succès car la qualité du réseau électrique en France est très inégale. Puis, en vue de diversifier sa clientèle, Georgin se lance

dans les régulateurs électroniques pour groupes électrogènes.

Dans les années 60, la société est cédée à Jean Denisselle qui adjoint à l'activité d'origine la commercialisation de capteurs de tension et de température. En 1965 est mis en place une structure spécialisée dans le traitement des grandeurs physiques. Il s'agit du département « Physique », dédié à la mesure et au contrôle.

Peu après, l'émergence de l'électronique dans l'industrie conduit l'entreprise à créer, dans les années 70, le pôle « Sécurité Intrinsèque », une nouvelle technologie pour zones explosibles dont Georgin sera le précurseur. C'est un domaine très encadré où le matériel doit subir le contrôle d'organismes officiels. Notre société obtient le premier certificat européen. Grâce à cette activité, Georgin est présent sur le pas de tir des fusées Ariane et, plus tard, dans les années 2000, dans les prototypes Airbus.

En 1970 est ressentie la nécessité d'une complémentarité aux activités « Physique ». Spécialiste de la mesure et du relayage de sécurité intrinsèque, le département « Physelec » est ainsi créé.

L'entreprise connaît son apogée entre les années 1974 et 1990, en accompagnant l'essor de l'énergie nucléaire en France. La croissance de l'entreprise est donc continue jusque dans les années 90 où diverses crises, notamment pétrolières et nucléaires avec la baisse des investissements, obligent la société à céder son activité initiale, à savoir les régulateurs électriques et électroniques. En 1993, le département « Physad » voit le jour. Celui-ci est chargé de la gestion des grands comptes tels que la SNCF, EDF, Airbus



DR Georgin

L'usine de production basée à Châtillon, dans les Hauts-de-Seine, depuis près de 40 ans.

ou encore la Marine.

Enfin, l'année 2004 a vu la fusion de Georgin avec la société de fabrication Delaporte Denisselle. Après une période de stagnation, la société reprend son expansion, avec l'apport de jeunes commerciaux dynamiques et tournés vers l'Export.

JDF : Quels équipements fournissez-vous et à destination de quels secteurs économiques ?

Alain Denisselle : L'industrie, l'énergie et le transport ferroviaire ou aéronautique sont autant de marchés exigeants qui sont nos domaines de prédilection.

Notre catalogue de produits permet de répondre à une vaste palette d'applications allant du standard aux utilisations en environnements très sévères tels que les températures extrêmes, les ambiances corrosives, et les atmosphères explosives.

En ce qui concerne l'activité de base, la société propose une gamme étendue de pressostats, thermostats, manomètres, transmetteurs de pression et température. Dans le domaine de la sécurité intrinsèque, Georgin propose une variété d'équipements comme des barrières Zener qui sont des produits qui permettent de véhiculer de l'électricité dans les endroits explosifs sans provoquer d'étincelles, des relais, des convertisseurs analogiques et digitaux, des indicateurs etc.

Georgin se démarque de ses concurrents par une qualité reconnue dans le milieu de l'instrumentation, mais également par un système d'options très complet. Nos produits sont conçus de telle façon que l'on puisse assembler les options qui correspondent aux besoins spécifiques du client, ce qui nécessite un stock très important. Notre atout est d'avoir une attitude d'adaptabilité et de forte réactivité assurant des délais très courts.

JDF : Hormis l'instrumentation, proposez-vous des services à vos clients ?

Alain Denisselle : Oui, mais cela reste très infime dans notre chiffre d'affaires. Chez nous, le service se résume essentiellement à du conseil aux clients, lesquelles y trouvent un appui technique dans la définition des produits qu'ils recherchent. Nous avons également un rôle de conseil pour répondre à leurs besoins de « sur-mesure ». En effet, certaines lignes de produits sont parfois réalisées entièrement selon les prescriptions des clients.

Notre Service Après-ventes est aussi un atout extrêmement attractif. Par ailleurs, si les clients le souhaitent, Georgin peut mettre en place des contrats de maintenance.

JDF : Votre structure semble solide pour avoir tenu 70 ans. Comment est donc organisé Georgin ?

Alain Denisselle : La société est sous forme anonyme avec Directoire et Conseil de surveillance. La direction générale, les services commerciaux et administratifs ainsi que l'usine



DR Georgin

Jean Denisselle reprend la société dans les années 60 et se lance dans la commercialisation de capteurs de tension et de température.

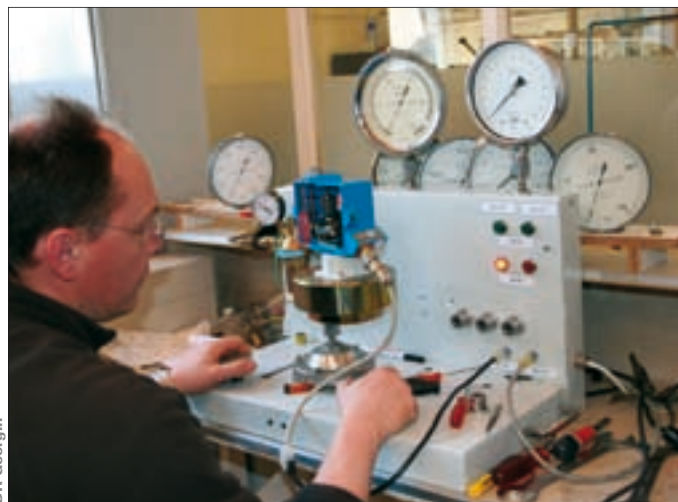
destinée à la fabrication des appareils, sont regroupés à Châtillon, dans les Hauts-de-Seine. La conception et la production sont donc réalisées en interne, sur le territoire national, ce qui garantit des produits de bonne qualité.

À côté de cela, nous avons divisé la France en plusieurs secteurs géographiques dans lesquels nous avons implanté des salariés dont le rôle est de prospecter pour notre compte : le Nord, l'Est, l'Ouest, le Sud-Ouest, et les régions PACA et Rhône-Alpes. Ces deux dernières sont très intéressantes pour nous du fait de la présence de plusieurs

An advertisement for Meca Filtration des Liquides. The background is a warm, golden-yellow color with a central image of a vertical glass tube containing a liquid, with a bright light source behind it creating a lens flare effect. The text is in white and blue. At the top, it says 'FILTRATION DES LIQUIDES' in large blue letters, followed by 'Un véritable enjeu industriel' in white. Below that, it says 'Quelle que soit votre application, nous avons une solution.' To the right, there is a list of features: '• Sans consommables', '• Seuil de filtration inférieur au micron', and '• Convient à tous les liquides (particules magnétisables ou non)'. At the bottom, it lists 'Durée de vie des équipements • Performance', 'Environnement • Protection des opérateurs...'. The Meca logo is at the bottom center, with 'Inpôteleur France' underneath. At the very bottom, it provides contact information: 'Tel. 04 50 18 30 27 . md@mecadiffusion.net' and 'Prix en euros + www.mecadiffusion.com'.



Banc de réglage.



DR Georgin

centrales nucléaires. L'effectif total de Georgin s'élève à 110 personnes regroupées sur le site de Châtillon et dans les différents secteurs géographiques de France.

JDF : Le monde industriel doit-il des innovations technologiques à Georgin ?

Alain Denisselle : Nous avons obtenu le premier certificat européen de sécurité intrinsèque dans les années 70. Nous avons également développé un système spécifique pour la Marine Française qui permet à un produit de résis-

ter à une température de 800 °C. Néanmoins, bien que notre département Recherche et Développement compte une dizaine de personnes, nous ne faisons surtout que commercialiser des technologies qui existent déjà.

JDF : Pouvez-vous nous en dire plus sur l'activité Export, laquelle semble être le moteur de la nouvelle période de croissance de Georgin ?

Alain Denisselle : Comme je le disais au début de l'interview, l'activité Export s'est fortement développée depuis la fin des années 90 sous l'impulsion de jeunes commerciaux. À titre indicatif, le chiffre d'affaires 2008 de 10,5 millions d'euros a été réalisé pour 40 % à l'export. Georgin trouve des débouchés dans les pays émergents en plein développement industriel et énergétique. L'Afrique du Nord et le Moyen-Orient

sont des gisements de clientèle à fort potentiel en pétrochimie, industrie d'extraction de minerais, transport et énergie. Mais à l'export, nos contrats les plus importants sont conclus en Asie. Avec le regain d'intérêt en faveur de l'énergie nucléaire, où Georgin s'est fortement implanté en accompagnant la construction des centrales françaises, les pays d'Asie deviennent une cible importante. La Chine par exemple va devenir un client privilégié pour les années à venir. En Europe, il faut également noter la présence d'une filiale commerciale en Belgique qui comprend 2 personnes.

JDF : Pourquoi avoir ciblé tout particulièrement la Belgique en Europe ?

Alain Denisselle : Nous avons constitué la filiale Belge d'abord parce que c'est une région francophone avec la



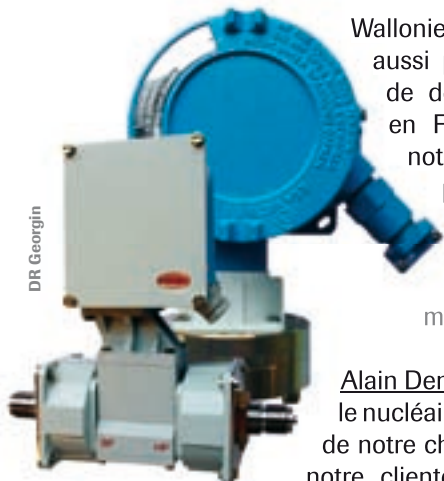
Thermostat

Une nouvelle génération de réacteur nucléaire

L'EPR (de l'anglais European Pressurized Reactor) ou « Réacteur Pressurisé Européen », est un projet de réacteur nucléaire de troisième génération d'une capacité de 1 650 MW. Conçu pour une durée de vie de 60 ans, il s'inscrit notamment dans le programme de relance des investissements du Groupe EDF, en particulier la mise en service en France de 6 000 MW de capacités de production d'électricité supplémentaires d'ici 2012. Inscrit dans la loi d'orientation sur l'énergie et adoptée le 13 juillet 2005 par les parlementaires, l'EPR, technologie de réacteur à eau pressurisée, est un projet franco-

allemand développé depuis 1992 par Siemens et Areva, destiné à prendre le relais des 58 réacteurs qui équipent actuellement les 19 centrales nucléaires françaises. Le parc français actuel (34 réacteurs de 900 mégawatts, 20 de 1 300 MW et 4 de 1 450 MW), dit de deuxième génération a été mis en service dans les années 1980. Construit à Flamanville, cet EPR dont le montant total de l'investissement est évalué à 3,3 milliards d'euros est le deuxième projet de ce type dans le monde, après le chantier de Finlande.

DR Georgin



Wallonie et le Luxembourg, mais aussi parce qu'il y a beaucoup de demandes en Hollande et en Flandre. Le port d'Anvers notamment est un point d'exportation important.

JDF : Le nucléaire est donc aussi un second moteur de croissance ?

Alain Denisselle : À l'heure actuelle, le nucléaire représente environ 30 % de notre chiffre d'affaires, le reste de notre clientèle étant essentiellement industrielle, plus particulièrement chimique et pétrochimique.

Pressostat.

Nos produits qui sont fortement employés dans ce secteur énergétique présentent un nouvel attrait. À l'international, parmi les pays potentiellement les plus séduisants pour notre société, nous pouvons citer la Chine, l'Afrique du Sud et l'Inde qui semble prometteuse. En France, en plus de la construction de l'EPR à Flamanville, en Normandie (Cf. encadré), il y a actuellement un marché de reconditionnement non négligeable. On peut dire qu'en dépit de la crise, notre marché est en progression.

JDF : Suite au décès de Monsieur Jean Denisselle au début de l'année dernière, vous avez repris les rennes de l'entreprise. Quel futur imaginez-vous pour Georgin ?

Alain Denisselle : En réalité, la direction de l'entreprise doit passer aux mains de Marc-Aurèle Andrieux, petit-fils de Jean Denisselle, dans deux ans car l'âge de la retraite arrive pour moi. Je suis persuadé que le dynamisme et la compétence de ce jeune ingénieur informatique donnera à l'entreprise un nouvel élan et lui permettra d'affronter les défis du 21^e siècle.

Jusqu'à maintenant les orientations technologiques et stratégiques ont permis à la société de s'affranchir des



DR Georgin

aléas politiques et économiques. Ainsi, en consolidant nos domaines d'expertises et en ajoutant d'autres compétences, Georgin a pu souffler ses 70 bougies cette année.

Fort de son savoir faire et de ses compétences, Georgin prépare dès aujourd'hui le futur avec ses clients et partenaires. Un regain d'intérêt mondial pour l'énergie nucléaire et une ouverture accrue sur l'Export, redonnent une nouvelle jeunesse à l'entreprise. Ainsi nous avons par exemple des prévisions à 20 ans en ce qui concerne les installations nucléaires chinoises, une sorte d'assurance-vie pour l'entreprise.

Propos recueillis par Olivier ROUSSARD



Convertisseur programmable Tixo.



DR Georgin

DR Georgin

CUVES POLYESTER FIBRES DE VERRE

1 à 250m³ Ø ≤ 4000

Economique, Compatible produits chimiques, Simple ou double paroi pour stockage & Process, traitement effluents, Filtration, transport liquides.

FILTRES A CARTOUCHES - FILTRES A SABLE

PLAVISA - distribué par DN France

www.plavisa.fr Tel 04 90 45 65 76 - fax 04 90 45 65 76
Nous serons présents sur POLLUTEC PARIS 2009