

# GS 27 change de cap

*La célèbre marque de produits d'entretien GS 27 a changé de propriétaire, en début d'année 2010. Alexandre Cognée, qui a repris les rênes, nous a livré les raisons du changement d'actionnaire et nous a dévoilé sa stratégie de développement.*

L'entreprise tourangelle GS 27, fondée en 1962 par Serge Gaultier, avait été reprise en 2006 par son directeur commercial et son responsable de fabrication. Ils avaient alors appliqué des recettes modernes de marketing pour dépoussiérer la marque, lui ouvrir de nouveaux marchés, jusqu'à former une idée de concession de services, basée sur l'utilisation des produits maison et d'une machine de nettoyage à la vapeur, la Pure Box. A la recherche d'investisseurs, les actionnaires se rapprochent d'un autre groupe tourangeau, présent sur différents marchés, et qui possède notamment la société Chollet, spécialisée dans la distribution d'accessoires automobile. Chollet est d'ailleurs

un des distributeurs des produits GS 27 depuis 2009. "Nous avons longuement discuté, puis nous avons proposé une reprise de l'entreprise en janvier 2010", rappelle Alexandre Cognée, actuel dirigeant de GS 27.

## Nouveau départ

Près de deux ans après la reprise, Alexandre Cognée et ses équipes ont totalement revu la stratégie de GS 27. La concession de services a été mise en sommeil, la direction considérant plus opportun de se recentrer sur son activité de base, la fabrication de produits d'entretien. La machine de nettoyage à la vapeur (Pure Box) reste néanmoins au catalogue, et trouve de bons échos dans les ateliers des

centres-autos et chez tous les professionnels qui cherchent à se diversifier dans le lavage auto. L'autre grand axe de développement est centré sur les professionnels, avec la gamme GS 27 Pro, lancée en janvier 2011, et qui regroupe shampoings, nettoyants jantes, aérosols..., dans des conditionnements adaptés (5 à 1000 litres). Sans oublier une nouvelle ligne d'accessoires...

"Nos produits sont reconnus pour leur qualité. Nous voulons profiter de cette image de marque pour aller toucher la clientèle des professionnels," reconnaît Alexandre Cognée.

D'autant que la demande existe. Les commerciaux maison, qui démarchent désormais la distribution traditionnelle, ont

décroché des références, chez API et Starexcel, et des discussions sont en cours pour l'AD et Groupauto. "Notre avantage, c'est que nous proposons les produits pour l'exploitation du garage, mais nous pouvons aussi mettre à disposition des réparateurs, des présentoirs pour la clientèle, en libre-service, avec nos gammes grand public", souligne Alexandre Cognée. Enfin, GS 27 mise aussi sur l'étranger. Un responsable export est en cours de recrutement, et la marque sera présente sur Automechanika, à Shanghai et à Francfort, dès l'an prochain. De quoi soutenir les ambitions de la marque, qui espère passer de 5 à 10 millions d'euros de CA d'ici trois ans.

Frédéric Richard ■

# Le groupe Lavance