



Entreprise Guerton : la métallurgie, version XXL

L'entreprise Guerton fête cette année son 75^e anniversaire. L'occasion de revenir sur l'histoire de cette société implantée à Bonneval, qui a su s'adapter aux différentes révolutions industrielles. De la carrosserie au silo agricole et à l'éolien, en passant par le nucléaire : l'enseigne a su se positionner sur un marché de niche : la métallurgie version grand format.

C'est l'histoire d'une saga. Derrière l'enseigne Guerton, une histoire de famille, dont Jacques Guerton a posé les jalons et que son fils Michel, a su développer au fil des années. Le premier, originaire de Seine-et-Marne, était carrossier. Son service militaire l'a conduit à Châteaudun où il s'est installé. *« Mon père était plus commerçant que manuel »,* explique Michel, *« Il a vendu des remorques agricoles, puis a créé son entreprise de carrosserie industrielle »*. C'était en 1938.

Aujourd'hui, dans le bureau de Michel Guerton, trônent encore des photos, à peine jaunies, de ces voitures publicitaires qui ont porté les couleurs de différentes marques. Quelques années après, l'atelier de Châteaudun devient trop étroit et la petite entreprise s'agrandit rue Lipowsky, puis rue Bordas, pour déménager en 1965 à Lutz-en-Dunois, en lieu et place de l'actuelle piste de karting.



Jacques Guerton, dans les années 50, sur le marché de Châteaudun.

Un nouvel essor grâce à la crise pétrolière de 73

Après le décès de Jacques Guerton en 1969, c'est son épouse et son fils Michel, qui prendront la relève. Michel, que rien ne destinait à entrer dans le monde de la métallurgie aussi jeune, prend les rênes de la société à la veille de la crise pétrolière de 73. Une crise qui fera prendre un nouvel essor à l'entreprise. « *On fabriquait des cuves à fuel. Les gens, qui avaient peur de manquer de carburant, se battaient pour acheter ces cuves qui leur permettaient de stocker. Cette crise nous a en fait beaucoup aidé...* ».

« Etre visionnaire et réactif »

L'entreprise Guerton enregistre cette année 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. L'histoire de la société évoluera en fonction des



nouveaux besoins. Le nucléaire en 2005, avec la fabrication de gros échangeurs de chaleur destinés aux centrales. Des matériels qui pèsent entre 20 et 140 tonnes. En 2007, Guerton pénètre le marché de l'éolien : « *avec la commercialisation d'embase pour maintenir les mâts. Nous travaillons aujourd'hui avec les majors mondiaux de l'éolien* ».

Michel Guerton n'a eu de cesse de partir à la conquête de nouveaux marchés. « *Un patron doit être curieux et toujours à l'affût de ce qui se passe, en fréquentant les salons professionnels, en se tenant au fait de l'actualité économique, en provoquant les rencontres. Il faut être visionnaire, savoir saisir les opportunités et être très réactif. Mes premières offres pour le marché de l'éolien date de 2001. Les premières commandes sont arrivées en 2006...* ».



Un marché de niche

En 75 ans, l'entreprise a dû faire face à une concurrence étrangère accrue (essentiellement des pays de l'Est). « *Mais nous sortons notre épingle du jeu car nous sommes sur un marché de niche. Les produits que nous fabriquons sont très volumineux et leur transport occasionnerait un coût énorme aux constructeurs asiatiques* ». L'entreprise Guerton exporte un peu en Suisse et en Belgique, et honora, il y a quelques années, des contrats dans les pays du Maghreb. Parmi les enseignes prestigieuses qui ont fait appel à l'entreprise bonnevalaise, on retrouve EDF, Coca-Cola, Saint-Gobain... « *Aujourd'hui, le nucléaire et l'éolien sont amenés à se développer. Nous travaillons également sur des produits de niche concernant les silos* ».

Si depuis 75 ans, les projets de l'entreprise sont sans limite, Michel Guerton se heurte aux problèmes de main d'œuvre. « *Il est aujourd'hui très difficile de trouver des salariés qui acceptent de travailler dans l'industrie* », explique-t-il. « *Nous sommes souvent contraints de faire appel à des travailleurs étrangers (actuellement des Portugais) pour répondre à nos besoins. Nos centres d'apprentissage peinent à recruter. Cette année, une cinquantaine d'offres d'apprentis n'a pas trouvé preneurs en Eure-et-Loir...* », déplore le chef d'entreprise.

Vice-président délégué de l'UIMM (Union des Industries et des Métiers de la Métallurgie) depuis janvier dernier, Michel Guerton a été président du syndicat pendant 6 ans. Très investi également au sein de la CCI (Chambre de Commerce et d'Industrie) d'Eure-et-Loir, il n'envisage pas son poste de dirigeant de société sans avoir de responsabilités syndicales. « *Cela me permet de garder les pieds sur le terrain, de rencontrer des gens nouveaux et de m'enrichir intellectuellement à leur contact* ».

Christine Le Bourdonnec