



Newsletter



DONALDSON ET GINDRO : UN PARTENARIAT FONDÉ SUR LA PERFORMANCE

« 30 ans de partenariat avec Donaldson »

Depuis plus de trois décennies, GINDRO accompagne Donaldson, acteur mondial des solutions de filtration industrielle. Fondée sur la confiance, la qualité et la réactivité, cette collaboration durable illustre notre capacité à répondre aux exigences des grands groupes. Avec des gammes élargies, des délais tenus et un service toujours à l'écoute, GINDRO reste un partenaire clé pour des installations performantes.

Témoignage d'un partenaire

Pour chaque projet monté avec ce partenaire, GINDRO fournit les réseaux de tuyauterie et les pièces de raccordement nécessaires aux installations de dépoussiérage. Un grand merci à Jean-Marc Dulery pour son témoignage.



Nos tarifs évoluent au 1er mai 2026

Une augmentation de 2,8% est à prévoir sur l'acier et le galva.
Des tarifs actualisés vous seront envoyés avant cette date.

GINDRO et DONALDSON : : une alliance qui filtre les défis depuis les années 1990

Depuis plus de 30 ans, DONALDSON collabore étroitement avec GINDRO pour accompagner ses projets d'installation et ses partenaires dans le domaine du dépoussiérage industriel. Nous avons échangé avec Jean-Marc Dulery, responsable des ventes pour DONALDSON.

Bonjour, pouvez-vous nous présenter l'entreprise DONALDSON et votre rôle au sein de celle-ci ?

Donaldson est un groupe américain centenaire, leader mondial de solutions de filtration industrielle : traitement des fumées, des poussières ou encore du brouillard d'huile.

J'ai rejoint Donaldson il y a 30 ans, d'abord comme responsable secteur Bretagne, puis j'ai progressivement élargi mon périmètre. Je supervise aujourd'hui les ventes d'équipements sur la France, l'Espagne, le Portugal, la Wallonie et l'Afrique du Nord.

Donaldson conçoit et fournit des dépoussiéreurs et des médias filtrants, essentiellement via un réseau de vente indirecte : distributeurs, intégrateurs et constructeurs de machines.

Comment la collaboration avec GINDRO a-t-elle commencé ?

Lorsque j'ai intégré DONALDSON, GINDRO faisait déjà partie de nos fournisseurs historiques de tuyauterie. À l'époque, nous réalisions beaucoup d'installations complètes et GINDRO était déjà reconnu pour la qualité de sa tuyauterie, sa réactivité, et sa capacité à mener des projets complexes.

Aujourd'hui, nous travaillons principalement en vente indirecte et nous plébiscitons GINDRO auprès de nos partenaires pour renforcer nos offres face à la concurrence sur des projets « clés en main ».

Pouvez-vous nous citer un projet récent mené conjointement ?

Récemment, nous avons collaboré sur un grand projet aéronautique avec un intégrateur spécialisé dans le parachèvement. Pour que notre partenaire remporte ce marché, il devait proposer une solution complète, incluant la tuyauterie. Nous avons donc associé GINDRO au dossier, et nos offres conjointes nous ont permis de gagner le marché.

Comment se déroule la gestion des commandes et la relation au quotidien ?

Nous faisons régulièrement appel à GINDRO pour la fourniture de lots complets de tuyauterie, sans prestation de montage. Leur réactivité et leur gamme très large adaptée aux contraintes de chaque projet apportent une vraie valeur ajoutée.

En termes de suivi et de fabrication, les délais et les engagements qualité sont toujours tenus.



Jean-Marc Dulery
DONALDSON - Sales Manager



38, rue des Chenevières
70230 Montbozon
Service client : 03 84 92 31 47
E-mail : vente@gindro.com



Quand il y a un souci, l'équipe GINDRO sait mettre les ressources nécessaires pour intervenir immédiatement.

Qu'est-ce qui distingue GINDRO des autres fournisseurs ?

D'abord leur large gamme de produits et leur souplesse pour s'adapter aux besoins spécifiques de chaque projet.

Comme nous connaissons leur outil de chiffrage quand il faut donner un budget à un client, ce qui nous fait gagner du temps sur les projets.

Recommanderiez-vous GINDRO à vos partenaires ?

Absolument. Nous ne l'imposons pas, mais nous le conseillons systématiquement pour la tuyauterie.

Quand un partenaire ou un client final, doit monter une installation de de filtration (dépoussiérage), et qu'il cherche une entreprise pour la partie tuyauterie, nous vendons le dépoussiéreur et nous recommandons Gindro à l'entreprise s'ils ont un besoin en tuyauterie, car nous savons qu'ils assureront la même exigence de qualité et de fiabilité que nous.

Quels défis voyez-vous pour l'avenir et comment GINDRO peut continuer à vous accompagner ?

Les exigences des clients deviennent de plus en plus fortes sur la garantie de performance et la fiabilité des installations. GINDRO sait évoluer et s'adapter à ces attentes, notamment grâce à sa diversité de gammes.

S'ils souhaitent poursuivre leur développement, une piste serait peut-être d'élargir encore leur offre en tuyauterie galvanisée pour s'adapter à d'autres secteurs, comme l'agroalimentaire ou la chimie.

Qu'appréciez-vous particulièrement dans cette collaboration ?

Le relationnel avant tout. Les échanges avec les différents services sont simples, directs et efficaces.

Les délais sont toujours respectés, même quand la charge de travail est importante. Et quand il y a un souci, tout le monde se mobilise : il arrive que des équipes travaillent le soir ou le week-end pour tenir les engagements. C'est une preuve de sérieux et de fiabilité, c'est rare aujourd'hui.

En quelques mots, quels sont les points forts de l'entreprise GINDRO ?

Sa Réactivité, sa gamme étendue, et la qualité du partenariat proposé.

Et en une phrase, comment résumeriez-vous ce partenariat ?

GINDRO reflète parfaitement les valeurs et l'image de DONALDSON : ensemble, nous gagnons des marchés avec nos partenaires.



Exemples de chantiers réalisés entre Gindro et Donaldson.



38, rue des Chenevières
70230 Montbozon
Service client : 03 84 92 31 47
E-mail : vente@gindro.com

