Hampiaux. Investir pour rester compétitif

• METALLURGIE Entreprise familiale installée dans le quartier Rives de Meurthe à Nancy, Hampiaux vient d'être récompensée par le label « Productivez ». Une distinction qui vient souligner une politique d'investissement vitale pour l'entreprise.

Le responsable commercial de Hampiaux, Guy André, devant un tour numérique : chargée dans la soirée avec des barres de laiton, ces machines peuvent produire des pièces toute la nuit sans intervention humaine.

« Quand mon grand-père a créé l'entreprise, il était déjà sur une niche. A l'époque, la niche pouvait accueillir un berger Danois, maintenant elle suffit à peine pour un Teckel. » Dominique Hampiaux, dirigeante de Hampiaux SAS, a parfaitement conscience de la fragilité de l'activité de l'entreprise familiale, installée dans le quartier Rives-de-Meurthe à Nancy. Spécialisée dans les chalumeaux, les raccords rapides, les systèmes de détente et de distribution de gaz, commercialisés sous la marque Le Lorrain, l'activité de la société est concurrencée par la technique de la soudure électrique à l'arc.

Important pour les clients

Pour autant, pas question de céder à la sinistrose : le label « Productivez », remis par le Syndicat des machines et techniques de production, le 16 octobre au Sénat, est là pour en témoigner. « C'est important pour nous, en interne, mais c'est aussi important pour nos clients, qui sont eux aussi satisfaits de voir notre entreprise distinguée », précise Dominique Hampiaux. L'investissement qui a valu le label « Productivez » à l'entreprise, c'est un tour numérique : une machine-outil chargée avec des barres de laitons ou de cuivres et qui usine la pièce dans toutes les dimensions, en fonction des côtes programmées par un opérateur.

Prix de revient en baisse

En fonction de leurs caractéristiques, ces machines peuvent coûter de 150 à 300.000 €. Hampiaux possède un parc de 18 machines : « Concrètement avec notre nouvelle acquisition, nous allons pouvoir réaliser une pièce type, demandée par un client en 3'42'', contre 5 à 6' auparavant. Vous multipliez par plusieurs dizaines de milliers de pièces, vous trouvez beaucoup de temps. Et le temps c'est de l'argent », détaille Guy André, responsable commercial de l'entreprise. En faisant baisser le prix de revient de ces équipements, Hampiaux arrive à maintenir la distance avec la concurrence, française et étrangère. Mais la société veut aussi se distinguer par le service apporté au client : « Nous sommes les seuls à fabriquer de A à Z », insiste Dominique Hampiaux. « Nous pouvons réaliser quasiment du sur-mesure, car nous sommes structurés autour de notre cœur de métier : la fabrication ». Une organisation qui se lit jusque dans la façon dont est organisée l'entreprise : les bureaux sont séparés de l'atelier par une simple porte : « Quand un client me demande quelque chose, on ne fait pas toute une procédure : je descends dans l'atelier pour voir si c'est possible », souligne Guy André. Le savoir-faire « Le Lorrain » est connu depuis 35 ans à l'international : les premiers contrats à l'export ont été signés avec l'Algérie, puis rapidement avec l'ensemble du Maghreb. Aujourd'hui, Hampiaux réalise 30 % de son chiffre d'affaires à l'export et la marque « Le Lorrain » est présente dans 64 pays. « Nous visons essentiellement les pays en voie de développement », précise Dominique Hampiaux. « Des pays dans lesquels le matériel électrique est encore difficile d'accès. » Le Printemps arabe s'est traduit par un essoufflement pour Hampiaux : seule l'économie égyptienne semble reprendre du souffle. « Nous avons aussi des contacts au Liban qui pourront nous amener jusqu'en Irak », dévoile Dominique Hampiaux.

Jean-François Michel

HAMPIAUX SAS
(Nancy)
CA 2012 : 6,9 M€
Effectif : 31
Tél : 03 83 35 47 98
Email : contact@lelorrain.fr