

Huot mise sur la qualité et sur le marché des

Spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de solutions de raccordement et de branchements pour les réseaux de distribution d'eau potable, Huot a très tôt misé sur la qualité pour promouvoir des solutions fiables et pérennes. Aujourd'hui, à l'heure où l'amélioration du rendement des réseaux est devenue une priorité à l'échelon national, la société recueille les dividendes de son engagement pour une gestion plus durable des réseaux. Rencontre avec François Dumez, directeur général de Huot.



Huot dispose d'un outil de production ultramoderne de plus de 25.000 m² qui lui permet de suivre les différentes étapes de fabrication de ses produits, du prototypage à l'usinage en passant par la fonderie, le matriçage, l'époxy, sans oublier la fabrication des élastomères et joints d'étanchéité.

FICHE D'IDENTITÉ

Siège social et usine
2, rue de la Marsoupe
BP 36
55301 Saint Mihiel cedex
E-mail : commercial@huot.fr
Internet : <http://www.huot.fr>
Tél. : 33 (0)3 299166 55
Fax : 33 (0)3 29902017



Direction commerciale
5, place de la bataille de Stalingrad
75010 Paris
Tél. : 33 (0)1 53388393
Fax : 33 (0)1 53388399

Activités : conception, fabrication et commercialisation de solutions de raccordement et de branchements pour les réseaux de distribution d'eau potable.
Chiffre d'affaires (2007) : 43 M€
Nombre de salariés : 270

L'Eau, L'industrie, les Nuisances: Pouvez-vous nous présenter Huot en quelques mots?

François Dumez : Huot appartient au Groupe Saint-Mihiel SAS, une structure familiale créée en 1972 par Roger Dumez qui dirigeait depuis de nombreuses années l'usine de Saint-Mihiel. L'entreprise appartenait alors à deux frères, MM. Jean et René Huot qui la tenait eux-mêmes de leur père Émile. Il faut savoir que l'activité fonderie sur le site de Saint-Mihiel est très ancienne puisqu'on en retrouve des traces dès le 14^{ème} siècle. Cette activité s'est poursuivie dans le temps jusqu'au début du siècle dernier,

lorsque la reconversion de ce qui était devenu une fonderie d'articles religieux en laiton a donné naissance au site tel qu'on le connaît aujourd'hui.

En 1972, Roger Dumez a donc saisi l'opportunité qui lui était offerte en rachetant Huot, puis deux années plus tard en faisant l'acquisition de la société R.Pons, spécialisée dans la fabrication d'équipements de lutte contre l'incendie.

Une politique de croissance externe a permis au groupe de se développer mais aussi de se diversifier avec notamment l'acquisition des sociétés Serge, spécialisée dans la fabrication

L'innovation pour s'imposer réseaux d'eau potable

d'élastomères et Gente, dans la fabrication de meubles de salles de bains et cuisine.

Quant à la société Huot qui réalisait jusqu'au début des années 1990 près de 80 % de son chiffre d'affaires dans le secteur du bâtiment et 20 % dans le domaine de l'adduction d'eau potable, elle a su se reconvertir et profiter du dynamisme de ce marché dans lequel elle réalise désormais 97 % de son chiffre d'affaires.

Aujourd'hui, l'ensemble du groupe emploie 550 salariés et réalise un chiffre d'affaires proche de 70 millions d'euros dont 43 sont réalisés par Huot.

E.I.N.: *Huot est donc le navire amiral du Groupe. Comment définiriez-vous ses activités ?*

F.D.: Huot est spécialisée dans la conception, la fabrication et la préconisation de solutions de raccordements et de branchements pour les réseaux de distribution d'eau potable. Le champ d'application de ces solutions s'étend du château d'eau jusqu'au compteur de l'abonné. Sur ce créneau, nous proposons une large gamme d'adaptateurs à brides et de

jonctions pour utilisation sur tout type de canalisations quel que soit le matériau, également des colliers et des robinets de prise en charge pour tous types de branchements domestiques, des raccords en laiton, ainsi que tout l'environnement compteur c'est-à-dire la robinetterie, les rails, les regards de compteurs, etc...

Bref au total, nous fabriquons 12.000 composants différents, ce qui, par le jeu des assemblages, représente 4.500 produits finis.

E.I.N.: *Quelle place occupez-vous sur le marché Français de l'adduction d'eau potable ?*

F.D.: Nous sommes leaders en France sur le marché des branchements d'adduction d'eau potable. Cela étant, Huot étant un généraliste en matière de branchements d'adduction d'eau potable, aucun confrère ne concurrence à lui seul sur l'ensemble de notre gamme. La concurrence s'exprime donc différemment selon les segments du marché que nous travaillons, selon qu'il s'agisse de la partie réseau, prise en charge, raccords ou point de livraison.



La qualité, la pérennité et la durabilité des produits, véritables viatiques chez Huot permettent d'aller bien au-delà des exigences de la norme EN 805 qui impose une durabilité de 50 ans sur ce type de produits.

E.I.N.: *Y-a-t'il une spécificité des produits conçus, fabriqués et commercialisés par Huot ?*

F.D.: Oui, l'innovation et la qualité sont les deux caractéristiques essentielles des produits que nous proposons. L'innovation car nous attachons une grande importance aux attentes et aux demandes exprimées par nos clients sur le terrain. Ceci n'est possible que grâce à un maillage très étroit du territoire par nos représentants qui ne sont pas des commerciaux mais des prescripteurs. Leur travail ne consiste pas à vendre mais à faire de la prescription, c'est-à-dire sensibiliser les utilisateurs finaux de nos produits sur l'aspect technique, la durabilité et la pérennité des solutions proposées. Cette relation particulière permet d'entretenir un lien très serré avec le terrain et ainsi de rester à l'écoute des attentes et des besoins. C'est la première condition de l'innovation. La seconde est liée à la qualité de notre outil de production: un bureau d'études composé d'ingénieurs

et de techniciens expérimentés et dotés de logiciels de dernière génération, et le recours à la CFAO pour la réalisation de nos propres outillages, nous permettent de répondre à tous les types de demandes dans des délais extrêmement brefs.

Et puis il y a bien sûr la qualité, la pérennité et la durabilité des produits, véritables viatiques chez Huot qui nous permettent d'aller bien au-delà des exigences de la norme EN 805 qui impose une durabilité de 50 ans sur ce type de produits. Bon nombre de nos produits sont plus que centenaires et nous disposons du recul nécessaire pour pouvoir l'affirmer.

E.I.N.: *La qualité d'un branchement, ne réside-t-il pas dans la qualité de l'exécution plus que dans la pièce elle-même ?*

F.D.: La qualité de l'exécution est essentielle sans aucun doute, c'est la raison pour laquelle nous attachons beaucoup d'importance à la facilité de pose de nos produits qui permet de gagner du



Un service performant permet, grâce à un stock important, d'expédier le jour même près de 80 % des commandes passées avant 16 heures.

Huot mise sur la qualité et l'innovation pour s'imposer sur le marché des réseaux d'eau potable

temps tout en réalisant un travail rigoureux, d'ailleurs des démonstrateurs sillonnent le pays afin de former les équipes terrain de nos utilisateurs.

Mais il ne faut pas s'arrêter à cela. Nous considérons, nous, que les performances et la durée de vie des systèmes de raccordement et de branchement qui les équipent, doivent correspondre à celles de la conduite sur laquelle ils sont installés. C'est d'autant plus important que les principaux risques de fuites sur réseau de distribution d'eau potable proviennent des branchements qui nécessitent deux fois plus d'organes d'étanchéité que les canalisations sur lesquelles ils sont installés. Si vous ajoutez à cela que ceux-ci ne représentent que moins de 5% de l'investissement total d'un réseau, vous voyez bien l'intérêt qu'il y a à miser sur des produits de qualité qui vont contribuer à pérenniser l'investissement de la collectivité.



Le concept pour points de livraison Citerneu mono et bi-compteurs intègre l'ensemble des fonctionnalités souhaitées par les acteurs de la distribution d'eau potable pour rationaliser les opérations de pose, de mise en service et d'exploitation durable.

E.I.N.: *La montée en puissance ces dernières années de la gestion patrimoniale des réseaux et l'appel des pouvoirs publics à l'amélioration des rendements des réseaux d'eau potable doit vous satisfaire...*

F.D.: Bien sûr. Les réseaux de distribution d'eau potable sont un élément important du patrimoine d'une collectivité. À ce titre, ils doivent être entretenus, rénovés et remplacés pour que leur valeur ne diminue pas. Leur rendement constitue une part importante de cette valeur et son augmentation concourt à l'amélioration et à l'optimisation

de la qualité et du coût du service. La chasse aux fuites est ouverte et c'est très bien. Mais n'oublions pas non plus d'agir en amont en équipant nos réseaux de systèmes de raccordement de bonne qualité. A priori, une canalisation en elle-même n'a aucune raison de fuir. Mais lorsque vous réalisez un piquage, vous créez les conditions d'un risque qui ne peut être véritablement maîtrisé qu'en posant un organe de qualité.

E.I.N.: *Mais la qualité coûte cher...*

F.D.: Non. C'est l'une de ces idées fausses contre lesquelles il nous faut batailler régulièrement. Soyons clairs. À l'achat, nos produits reviennent parfois quelque pourcents plus cher que le tout venant que l'on peut

trouver sur le marché. Nous l'assumons. Mieux, nous le revendiquons. Car le calcul que doit faire le propriétaire du réseau, c'est-à-dire la commune ou la structure intercommunale, quel que soit le mode de gestion de celui-ci, doit être global. Il doit notamment intégrer la facilité et donc le temps de pose et surtout la durabilité du réseau dans le temps. La pièce



Cette machine, développée par Huot permet, au travers des robinets de prise en charge, le perçage latéral ou vertical des canalisations, sans interruption de la distribution d'eau potable.

chère n'est pas celle dont le coût à l'achat est de quelques euros plus élevé, c'est celle qui vous impose la

réouverture d'une tranchée, d'un chantier perturbant et coûteux et la réfection d'un enrobé pour avoir voulu réaliser une économie dérisoire.

E.I.N.: *Pensez-vous que les fermiers soient suffisamment sensibilisés à la pérennité des réseaux dans le temps?*

F.D.: Les fermiers, comme tous les acteurs de la gestion de l'eau, ont leur propre logique. Ils ne sont pas forcément responsables d'une politique privilégiant le court terme qui a conduit à réduire notablement la durée de leur contrat d'affermage sur laquelle ils ont parfois tendance à caler leurs investissements.

E.I.N.: *Revenons à Huot. Qu'est-ce qui fait la force de l'entreprise et quelles sont les raisons de son succès?*

F.D.: Huot est une entreprise 100% française qui maîtrise parfaitement toutes les étapes de

sa chaîne de production, de la conception à la livraison finale de ses produits. Elle dispose d'un outil de production ultramoderne de 25.000 m² qui lui permet de suivre les différentes étapes de fabrication de ses produits, du prototypage à l'usinage en passant par la fonderie, le matriçage, l'époxy, sans oublier la fabrication des élastomères et joints d'étanchéité, fournis par l'une de nos filiales. Elle dispose d'un bureau d'études intégré qui lui permet de mettre en œuvre une politique d'amélioration constante de ses produits. Le résultat? Un niveau de qualité irréprochable avec un vrai service qui permet par exemple, grâce à un stock important, d'expédier le jour même près de 80% des commandes passées avant 16 heures. J'ajoute que Huot ne délocalise pas et respecte les normes environnementales comme les normes sociales. Pour les collectivités, c'est un partenaire sûr, capable de proposer des solutions fiables et durables.

E.I.N.: *Quelles sont vos perspectives de développement pour les années à venir?*

F.D.: Malgré les hausses successives du prix des matières premières, l'entreprise progresse notablement sur chacun des segments qui sont les siens, y compris dans le domaine des regards dans lequel nous n'avons pris pied que récemment. La croissance est donc réelle.

Pour autant, nous ne nous interdisons rien et surtout pas une opération de croissance externe si une opportunité intéressante venait à se présenter. Pour l'instant, ce n'est pas le cas... Notre effort immédiat porte donc sur le développement de notre chiffre d'affaires export qui ne représente actuellement que 20% de notre chiffre d'affaires total et que nous souhaitons porter à 30% à l'horizon 2012. ■