juillet 2023

Hampiaux Le Lorrain

Accueil / BBI / Fournisseurs / Soudage

Le feu sacré

Spécialisé dans la fabrication de chalumeaux pour des applications de soudage et de découpe, ainsi que de détendeurs utilisés dans de multiples secteurs, Hampiaux Le Lorrain affirme ses ambitions sur le marché français, comme à l'international. L'aventure familiale du fabricant français se poursuit, la famille Charonnat-Chapusot ayant repris le flambeau de la famille Hampiaux, avec la forte conviction de développer le savoir-faire du fabricant français.

« *C'est plus une transmission d'entreprise qu'une cession* » explique Alexandrine Charonnat, directrice générale de l'entreprise Hampiaux Le Lorrain, qu'elle a reprise avec son père, Thierry Chapusot, en 2020. Visiblement, le courant est passé d'emblée entre la famille Hampiaux et les futurs acquéreurs, même si du côté d'Alexandrine Charonnat, un temps de maturation a été nécessaire avant de s'engager dans l'aventure. « *Avec la famille Hampiaux, il y avait sans doute un effet miroir père-fille, mais surtout le même état d'esprit familial et des valeurs partagées de faire grandir l'entreprise avec une vision plus internationale et de la diversification. Dans son ambition de croissance, Hampiaux Le Lorrain ne pouvait continuer à vivre seulement sur son marché du soudage flamme*. »

P[illegible]

Baignant depuis qu'elle est toute petite dans un état d'esprit entrepreneurial, Alexandrine Charonnat a toujours eu en tête un projet de création d'entreprise. Issue d'un secteur bien différent de celui dans lequel elle évolue aujourd'hui, elle débute dans les accessoires automobiles avant de rejoindre son père chez Equasens (Pharmagest), l'entreprise éditrice de logiciels qu'il a créée et qui est désormais cotée en bourse. L'idée d'une reprise mûrit peu à peu avec l'envie de reprendre une entreprise dotée d'un savoir-faire industriel. « *Dans notre famille, nous sommes très attachés à notre territoire, la Lorraine. Est née peu à peu cette conviction que cette terre d'industrie dispose de savoir-faire qu'il faut préserver*. »

A plus de 75 ans, le dernier fabricant français de chalumeaux de soudage et de coupage ne manquait justement pas d'arguments pour séduire. Le Lorrain peut s'enorgueillir d'être aujourd'hui encore la seule marque sur son métier à fabriquer ses produits et pièces détachées en France, grâce à une production complètement intégrée, en partant de la matière première. Créée en 1946 par Charles Hampiaux et son fils Claude, sur ce territoire lorrain de sidérurgie et de métallurgie, l'entreprise nancéienne se consacre d'abord à la réparation et à la maintenance de chalumeaux, avant de se lancer, compte tenu de la pénurie d'équipements à l'époque, dans leur fabrication sous la marque Le Lorrain. La perte d'un client important incite les deux hommes à commercialiser leurs produits bien au-delà de leur région, sur l'ensemble du territoire national. Et dès les années 50, ils diversifient leur production sur les détendeurs et les clapets. Le flambeau de l'aventure familiale est ensuite repris par Dominique, la fille de Claude, qui travaillera aux côtés de son père à maintenir cet outil industriel en France, avant de le transmettre donc à un autre duo d'entrepreneurs père-fille.

Une reprise sous Covid

Alexandrine Charonnat reprend les rênes début mars 2020… Quinze jours après, c'est l'annonce du confinement. « *Ma première décision a été de ne pas fermer l'usine en maintenant 30% des effectifs par roulement. J'avais la conviction qu'il faudrait des stocks lors de la reprise. Quand les magasins ont rouvert, nous étions prêts à leur envoyer les produits.* » De même, un service continu pour les clients dont l'activité

était jugée essentielle, comme les plombiers, a été assuré. « *Chez Le Lorrain , on a toujours été d'abord dans l'accompagnement du client, avant la vente.* » Cette implication forte concerne tous les postes dans l'entreprise puisque si, par exemple, la personne en charge de prendre les appels téléphoniques n'est pas en mesure de le faire, chacun est invité à le faire au bout de trois sonneries sans réponse, proximité et relation humaine garanties. « *Le Lorrain s'engage à apporter à ses distributeurs et utilisateurs, le meilleur niveau de services : de la conception d'un produit sur-mesure au service après-vente en passant par la qualification d'une installation, et la formation afin d'assurer la meilleure utilisation et garantir la sécurité des utilisateurs. Au-delà d'être fabricant français, l'entreprise se veut être un partenaire qui oeuvre quotidiennement à contribuer à la création de valeur ajoutée de l'activité professionnelle de ses propres clients via des services et des offres personnalisées.* »

En pleine crise des approvisionnements et de hausses des coûts de matière première, l'augmentation de 30% de la capacité de stockage de l'entreprise a, évidemment, porté ses fruits. Au premier trimestre 2021, le chiffre d'affaires du spécialiste nancéien a progressé de 45% ! « *Nous avons fait le choix d'augmenter nos stocks en matière première pour être certains de pouvoir produire et assurer une indépendance décisive. Cela nous a donné aussi les moyens de faire, au final, des hausses tarifaires moins importantes que le marché.* » poursuit Alexandrine Charonnat. « *Cette crise a aussi accéléré mon intégration. J'ai compris en moins de deux mois ce qui fonctionnait bien et moins bien dans l'entreprise . Cela m'a prouvé que cette entreprise était solide, avec...*

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue