

Aujourd'hui, **GROS PLAN SUR...**

HPComposants

L'activité

Fabricant et distributeur. L'entreprise diffuse ses produits sur toute la France.

Les produits

Raccords, vannes et accessoires. HPC propose à ses clients un catalogue de 7 000 articles.

Les produits sont destinés en grande partie à l'industrie de la pétrochimie (raffinerie de pétrole, centrale EDF, fabricants d'huile, de colles...) située dans des grands pôles industriels en Rhône-Alpes, Ile-de-France...

Petit à petit, le secteur de l'agro-alimentaire s'est développé aussi. Il s'agit de produits qui sont directement en contact avec les aliments et doivent donc respecter des normes et des exigences différentes.



Les clients

Exclusivement des professionnels, des distributeurs qui proposent des variétés de produits plus larges au niveau national. Ces clients sont essentiellement français. HPC vend principalement à des distributeurs.

Effectif

14 personnes dont :

- Le gérant,
- 4 opérateurs régleurs de formation BAC Pro productique,
- 1 chef d'atelier,
- 3 magasiniers (expédition, réception, rangement)
- 2 commerciaux sédentaires pour la relation clients et le traitement des commandes
- 1 responsable administratif (comptabilité, paie, secrétariat...)
- 2 commerciaux qui sillonnent les routes de France.

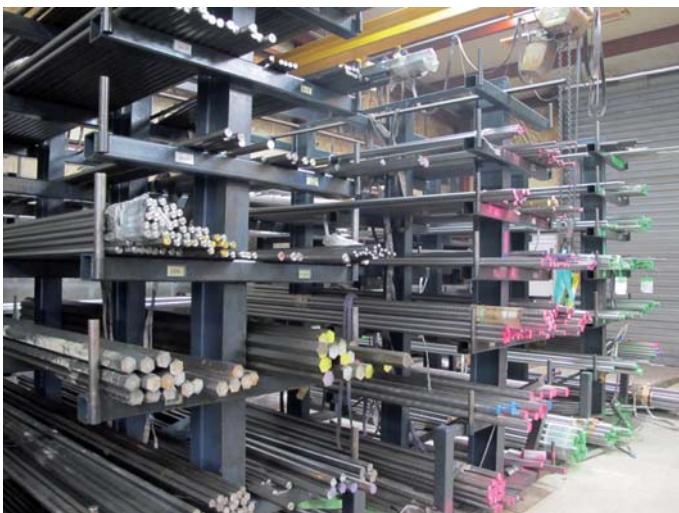
Dans l'atelier, le travail est organisé en deux postes de production (en 2/8).



Les fournisseurs

Pour les articles issus de la production HPC, la matière première (acier carbone et acier inox) est achetée à des distributeurs français mais provient d'Ukraine, de Russie, de Pologne, d'Afrique du Sud et parfois d'Italie.

Pour l'activité de négoce, les produits sont d'origine asiatique.



La matière première arrive toujours en barres



L'atelier fonctionne en 2/8



Rencontre avec Pascal RIOULT, Gérant

AH : Pascal Rioult, quand avez-vous intégré la société HPC ?

PR : Je suis arrivé dans l'entreprise en 1991 en tant que Directeur commercial. Petit à petit j'ai pris des parts dans l'entreprise et j'ai fini par la racheter en 2012 au départ de Madame et Monsieur Ainadjoglou.

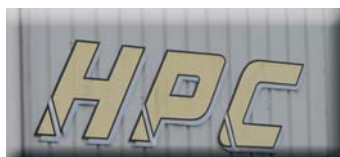
AH : Quelle formation et quel parcours avez-vous suivis ?

PR : Ma formation est technique. Diplômé en génie électrique, j'ai d'abord exercé dans l'éducation nationale. Dès 21 ans, l'objectif était d'obtenir l'agrégation pour ensuite intégrer le secteur privé de l'industrie et à plus long terme gérer, voire créer une entreprise de haute-technologie. HPC fut une opportunité qui m'a fait quitter le service public avant l'obtention du diplôme que je visais.

AH : Selon vous, quels sont les atouts de votre société ?

PR : Nous disposons d'un stock énorme de produits qui nous permet une réelle réactivité. Nous envoyons principalement des petits colis, pesant moins de 30 kilos. L'expédition a lieu le même jour que la commande et la livraison se fait dans les 24 à 48h.

Contrairement à nos concurrents, nous gardons une part de production qui reste plus importante que l'importation. 60% de nos articles sont produits dans notre atelier. La diversité de nos gammes de produits favorise le développement de notre activité, la pérennisation des emplois et la stabilité financière de l'entreprise. En 10 ans le chiffre d'affaires a quasiment triplé.



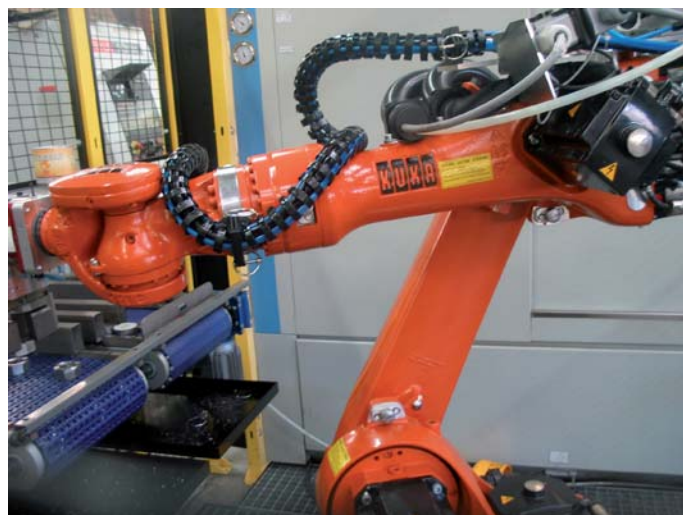
ZI de Blactot
50500 CARENTAN
Tél : 02.33.42.32.97
Fax : 02.33.42.14.78

AH : Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?

PR : On se heurte à de nouvelles législations, les contraintes imposées nous usent parfois.

Les marchés se réduisent aussi mais heureusement nous élargissons nos gammes, ce qui nous permet de rester compétitif.

Les coûts d'entretien ne sont pas une mince affaire non plus. Nous privilégions le remplacement de nos machines (environ tous les 10 ans) afin de réduire l'entretien réalisé par des fabricants de la région parisienne qui doivent se déplacer en cas de panne. Chaque machine représente un investissement de 200 000 €.



La dernière arrivée des machines

AH : Vous plaisez-vous à Carentan ?

PR : Je viens de Bayeux mais la vie ici est très agréable, je compte bien passer mes vieux jours dans les environs.

Si je devais reprocher quelque chose, c'est le débit internet très faible sur la zone industrielle.

Pour ce qui est de la situation de l'entreprise par rapport au réseau routier, je dirais que nous sommes bien desservis. Et comme je vous le disais, nos expéditions arrivent à l'autre bout de la France dans les deux jours, ce n'est vraiment pas un problème.

AH : Audrey HASLEY
PR: Pascal RIOULT

