

# Huchez

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Levage Manutention](#)

## L'innovation comme levier de croissance

Leader sur le marché national du treuil, Huchez affirme son positionnement de concepteur et de fabricant français à travers sa dynamique d'innovations. Cette démarche se traduit par la création permanente de nouvelles solutions adaptées aux exigences spécifiques des entreprises, la fabrication de treuils aux capacités encore plus importantes et la montée en puissance de son département Huchez Engineering qui apporte des réponses sur-mesure aux professionnels.



Les briques rouges du petit village de Ferrières, dans

l'Oise, abritent le premier fabricant et leader français de treuils manuels et électriques pour les professionnels. Le nom de Huchez résonne d'ailleurs bien au-delà des plaines picardes puisque l'entreprise familiale est réputée pour ses deux spécialités : l'horlogerie, une expertise de 180 ans, et les treuils, un savoir-faire dont elle maîtrise l'ensemble des étapes de la conception à la commercialisation, en passant par la fabrication. Directement issue de la première, cette seconde activité est née en 1930, lorsqu'Eugène Huchez imagine et conçoit le premier treuil à double sens avec cliquet, un moteur électrique pour manipuler les poids servant à remonter les horloges, opération effectuée auparavant à la main.

### Un spécialiste reconnu

Aujourd'hui, les activités horlogerie et treuils, toujours basées à Ferrières, sont devenues deux entités distinctes dirigées respectivement par François et Antoine Huchez. Mais le déploiement de chaque structure a toujours été guidé par une ambition : renforcer sa spécialisation dans son domaine de prédilection.

Ainsi, Huchez Treuils se développe surtout au lendemain de la seconde guerre mondiale lorsque l'usage des treuils se généralise dans de nombreux secteurs. Aujourd'hui, l'entreprise conçoit et fabrique annuellement à Ferrières plus de 5 000 matériels de levage de 100 kg à 20 tonnes en mesure de répondre aux besoins des entreprises de tous les secteurs d'activité. Son chiffre d'affaires de 7,8 millions d'euros est orienté à 30% sur le BTP, 40% sur l'industrie et à 30% sur

des secteurs variés (industrie scénique, infrastructures fluviales, maritimes, aéronautiques, salles blanches...) avec une offre complète comprenant des treuils (manuels, électriques, thermiques ou hydrauliques) mais aussi des palans, des potences, des portiques, du matériel de levage de chantier ou de personnel, des crics, des vérins ainsi que de nombreux câbles et accessoires, sans oublier le développement de solutions sur-mesure. « Nous sommes aujourd'hui reconnus sur le marché comme spécialiste du treuil manuel et électrique » confirme Antoine Huchez, président de l'entreprise. « La renommée de Huchez s'est d'abord construite sur la qualité de ses produits. Elle est également due au fait que nous avons toujours cherché à apporter de l'innovation et à anticiper les besoins des marchés. »

Une position de leader que tient sans fausse modestie à affirmer la PME, et qui lui sert en quelque sorte d'aiguillon pour proposer des réponses techniques toujours à la pointe des attentes. Pourtant, il n'est pas toujours facile de revoir sa copie sur ce produit très traditionnel, inscrit autant dans le domaine du levage que de la traction et qui sert au déplacement de charges légères à très lourdes, sur de plus ou moins grandes distances. Si le treuil fait partie des solutions techniques de levage-manutention, il se distingue de ses comparses, par exemple le palan, par sa grande polyvalence qui lui permet de répondre à une grande palette de problématiques grâce à la diversité de ses configurations : plages de vitesses, longueur des câbles, puissance des moteurs, possibilités d'installation... Reste aux professionnels à se laisser guider par les équipes d'Huchez vers le treuil qui convient le mieux à leurs besoins et à trouver le meilleur rapport fonctionnalité/prix.

#### Une fabrication made in Picardie

Aujourd'hui, les treuils Huchez s'appuient sur deux sites de fabrication situés à Ferrières. Dans son usine implantée à la sortie du village depuis 2001, l'entreprise picarde fabrique les pièces mécaniques entrant dans la fabrication de ses treuils. L'assemblage des pièces ainsi produites avec les éléments de commande, la motorisation et les composants électriques, achetés à l'extérieur, est lui réalisé au coeur du village, dans le site historique, agrandi une première fois en 1965. Un site dans lequel l'activité se trouve d'ailleurs quelque peu à l'étroit et qu'Antoine Huchez souhaiterait agrandir très prochainement pour donner à sa société les moyens de s'exprimer plus à son aise et de faire face à son développement. « Cette maîtrise de notre savoir-faire nous donne une grande réactivité, d'autant que nous évoluons de plus en plus vers du standard adapté. C'est aussi ce savoir-faire qui nous donne une compétitivité sur le marché avec des coûts et des délais maîtrisés. »

L'objectif pour Huchez est de concevoir des produits standard, en mesure de répondre aux usages les plus courants dans des puissances de 100 kg à plusieurs dizaines de tonnes, et ensuite le cas échéant, de leur ajouter des options diverses et variées. « Le poids du standard adapté se développe. Nous apportons ainsi une solution personnalisée aux besoins du client. » Un produit standard adapté est disponible sous trois à quatre semaines. L'offre standard est elle tenue en stock et expédiée immédiatement après la réception de la commande.

#### La R & D au cœur de l'entreprise

Les nouvelles gammes sont développées à Ferrières par le département R & D, composé d'une équipe pluridisciplinaire de cinq personnes, dont certaines dédiées au développement de nouveaux produits. Cette équipe prend évidemment en compte les nouvelles technologies (électronique, matériaux composites) et les nouveaux outils (3D, ergonomie, prototypage rapide) qu'elle intègre aux processus de production de l'entreprise. Ce service s'appuie également sur des consultants extérieurs, des chercheurs spécialisés et accueille de jeunes diplômés de grandes écoles d'ingénieurs (Université de technologie de Compiègne notamment).

Chaque année, Huchez poursuit ses efforts d'investissement en consacrant une partie conséquente de son chiffre d'affaires à la Recherche et au Développement. Cette stratégie d'innovations se traduit par le dépôt régulier de brevets, modèles et marques. La dernière innovation technologique de la société, l'optimisation dynamique de puissance (ODP) qui permet à un variateur d'adapter automatiquement et à chaque instant la vitesse du treuil à l'effort requis, a ainsi fait l'objet d'un dépôt de brevet. En 2013, Huchez a d'ailleurs reçu le trophée Inpi de l'innovation pour la Picardie qui récompense sa politique d'innovation dynamique et constante et l'utilisation de la propriété industrielle comme levier de croissance.

Le catalogue 2014 d'Huchez reflète ce souci constant d'innover. En témoigne le lancement du treuil manuel motorisé Motorbox 300 et 500 kg, dont les applications sont identiques à celle d'un treuil manuel traditionnel, mais qui apporte un véritable confort à l'utilisateur et s'inscrit comme une solution pour réduire les troubles musculo-squelettiques (TMS). Ou encore l'élargissement de la gamme de treuils électriques Primo, dite économique, qui répond à une demande en faveur de produits de qualité mais basiques, qui se décline désormais en 150 kg, 300 kg, 500 kg, une tonne et deux tonnes.

De même, le TRBoxter vient renouveler avec une nouvelle conception la gamme TRB, bien connue des professionnels. Quant à la gamme Industria qui comporte des treuils très compacts et robustes, elle permet de répondre à des applications de levage ou traction/halage orientées industrie de 1 t à 10 t en standard. Elle vient compléter une gamme de treuils de plus grandes capacités.

Le sur-mesure, une vraie différenciation

Si la problématique du client se situe au-delà des possibilités des gammes standard, une solution sur-mesure alors conçue et développée par Huchez Engineering.

Ce département est constitué d'une équipe d'ingénieurs prenant en charge chaque étape du projet de développement : étude du cahier des charges, analyse de la faisabilité technique, conseil, conception de projet préliminaire, fabrication, mise au point, test, assistance technique, mise en service sur le site, formation du personnel. « Le sur-mesure est un axe stratégique que nous souhaitons développer. C'est une vraie différenciation sur le marché. Les entreprises se tournent vers nous car elles pensent treuil, mais nous sommes en mesure de concevoir des solutions qui s'éloignent du treuil de base » explique Antoine Huchez. Comme par exemple cette solution, réalisée à la demande d'une grande entreprise implantée en bordure de voies ferrées pour débâcher rapidement les trains, alternative à la méthode manuelle. « Nous avons la technologie de base. Après, en fonction de la problématique, nous réfléchissons sur la façon de donner une nouvelle dimension à nos produits. »

Anticiper toujours plus les besoins

Actuellement, Huchez s'appuie sur sept commerciaux, dont deux personnes dédiées à l'export. L'entreprise réalise 35% de son chiffre d'affaires hors de l'hexagone, en Europe essentiellement mais aussi au Maghreb, en Afrique, au Moyen-Orient, en Amérique Latine. Mais aussi dans tout pays où des entreprises confiantes dans la notoriété de la marque font appel à ses compétences, notamment en ce qui concerne les matériels spécifiques.

Sur la France, cinq personnes sont en charge du développement des ventes, dont trois sédentaires et deux itinérants. Parmi ces derniers, le nouveau chef des ventes France, Emmanuel Mathy, présent dans l'entreprise depuis sept ans, qui pour une passation de témoin préparée travaille en binôme avec Guy Blin, à la tête de la force de vente depuis une quarantaine d'années. L'équipe commerciale s'appuie également sur un support technique qui apporte sa compétence dès que surviennent des questions très pointues ou un besoin d'évolution spécifique. « Au-delà de

la qualité reconnue de ses produits, Huchez est la seule marque à proposer en France une gamme aussi large. Par ailleurs, les distributeurs apprécient de plus en plus notre statut de fabricant français et notre expertise. Nous sommes apporteurs de solutions, dimension de plus en plus réclamée sur le marché » souligne Emmanuel Mathy.

### Développement du service

Dans l'hexagone, Huchez s'appuie essentiellement sur la distribution, une petite part de ses ventes étant effectuée en OEM. Si les solutions sur-mesure sont gérées essentiellement en direct, elles n'excluent pas pour autant les points de vente. « Nous essayons de mettre en place une relation gagnant-gagnant avec les distributeurs. Les distributeurs peuvent être aussi des apporteurs d'affaires lorsqu'il s'agit de réaliser des solutions sur-mesure » précise Antoine Huchez.

L'offre standard simple ou avec option passe quant à elle principalement par la distribution généraliste ou les spécialistes en levage. Plus de la moitié du chiffre d'affaires France est réalisée par les distributeurs généralistes ou spécialisés, le reste étant réalisé avec des fabricants de matériels, des constructeurs, des intégrateurs et quelques grands comptes. Certains distributeurs spécialisés en levage, disposant notamment de techniciens itinérants et capables d'assurer le SAV des matériels, ont obtenu le label Centres Certifiés Huchez. « Notre objectif est de poursuivre le développement du service auprès du client final qui doit pouvoir s'adresser à un réseau d'envergure nationale, certifié par Huchez, pour la maintenance du matériel. Cela nous permet là encore de gagner en réactivité. »

Agnès Richard