

HYDRAULIQUE

HPI repart à la conquête de nouveaux marchés

Fondée par Roger Laumont en 1966, HPI fait partie de ces entreprises discrètes qui excellent dans leur domaine, en l'occurrence les composants hydrauliques. Sous la direction de Damien Grimopont, PDG, et de Laurent Hotome, responsable commercial, la PME de 150 salariés fournit des solutions techniques précises et personnalisées pour chaque projet hydraulique, quel que soit sa complexité.



Pompe hydraulique
Pompe hydraulique assemblée sur le site HPI de Chennevières sur Marne.
© Karim Boudehane

3 Forces productives
Pour atteindre ses objectifs, le PDG Damien Grimopont concentre les efforts sur les forces productives plutôt que sur les fonctions supports.
© Karim Boudehane

Historiquement, HPI a démarré son activité avec le constructeur Dassault : « *il faut s'imaginer qu'une petite structure familiale de 4 personnes pouvait fournir une pompe destinée au Mirage F1 à Dassault* » s'amuse Damien Grimopont. HPI a largement développé son activité depuis, et a musclé ses gammes de pompes et de moteurs. L'entreprise propose bien d'autres solutions : centrales ou distributeurs hydrauliques. À l'époque, Roger Laumont, ingénieur de formation, se révèle visionnaire et perçoit le potentiel des directions assistées hydrauliques pour les véhicules français. La forte croissance de HPI conduit les Japonais de Koyo Seiko, spécialistes des roulements, à s'intéresser à leurs produits. Koyo Seiko sera plus tard rebaptisé Jtekt, leader mondial dans la conception et la fabrication de composants pour l'industrie automobile, de roulements et de machines-outils, et deviendra filiale de Toyota. HPI est revendue en 1994 à Koyo Seiko. Elle est rebaptisée Jtekt HPI, jusqu'en 2022.

Tournant technologique

Un tournant technologique est pris dans les années 2020 : les directions assistées hydrauliques sont remplacées par des directions assistées électriques. Jtekt décide alors de vendre la société

en deux branches : une branche auto, une autre industrie. La première est vendue au groupe ACI. La branche industrie, HPI Industrie, trouve preneur avec un consortium composé de deux fonds d'investissements : l'un français EIM Capital, l'autre italien, Apogee.

Damien Grimopont prend les rênes de l'entreprise en 2024, avec pour mission de redévelopper HPI. Issu du monde industriel, ingénieur Arts & Métiers de formation, le Directeur général s'est fait une spécialité des entreprises à transformer.

« *Il s'agit surtout de transformer l'entreprise* » souligne Damien Grimopont. « *HPI est une société familiale, historiquement, qui a ensuite migré dans de grands groupes, avec la culture propre à ces groupes : un fonctionnement en silos. Il faut donc transformer les mentalités pour remettre l'entreprise au service de ses clients et à la conquête de son marché.* »

Fort développement international

Roger Laumont avait su développer des partenariats dans le monde entier : Moyen-Orient, Asie, Afrique du Sud, Australie, Canada... HPI poursuit sur cette lancée et redéveloppe son réseau, tout en s'efforçant d'optimiser les coûts sans rien sacrifier à la qualité.

Objectif : maintenir la rentabilité d'HPI et son niveau d'excellence : « *nos pompes sont meilleures que celles de la concurrence en termes de longévité* » assure Damien Grimopont. Le chiffre d'affaires 2024 est de 49 millions d'euros, et a baissé à 43 en 2025. Les spécialistes de l'intralogistique représentent



actuellement 70 % de son chiffre d'affaires à travers des grands comptes comme Jungheinrich, Fenwick ou Linde. « *La manutention souffre beaucoup de la concurrence chinoise et des tensions dans les échanges internationaux* » relève Damien Grimopont. Pour atteindre ses objectifs, le Directeur général concentre les efforts sur l'humain. « *C'est l'Homme qui fait avancer l'entreprise et nous nous devons de fonctionner comme une équipe de rugby : la qualité des joueurs, leur complémentarité et la parfaite synchronisation entre eux fait que l'on gagne des matchs. C'est ensemble que l'on gagne ou que l'on perd...* » souligne Damien Grimopont.

Renouer avec le contact client

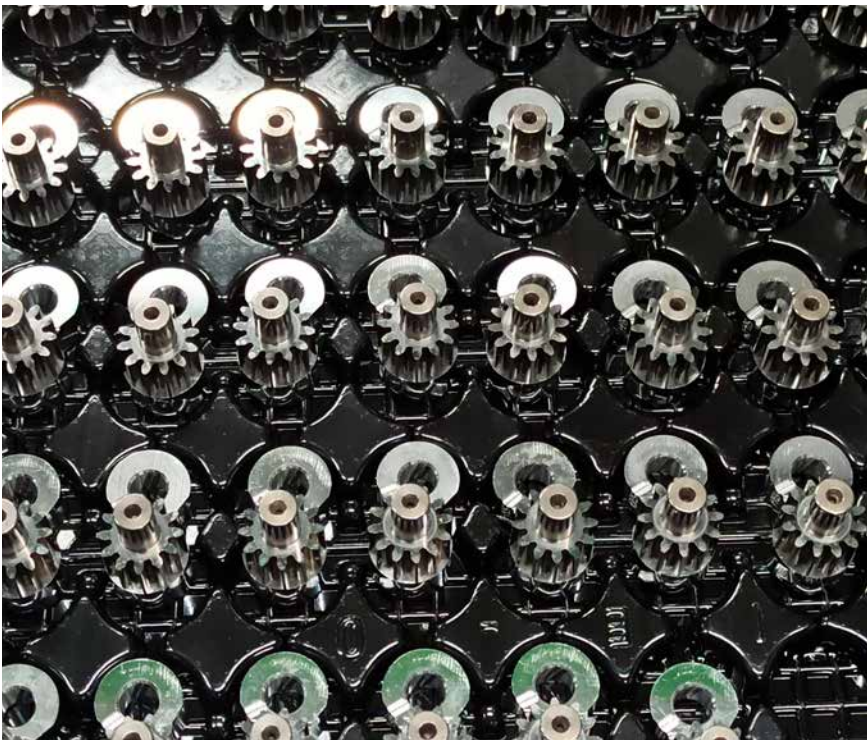
Du point de vue commercial, la consigne est claire : accentuer le contact client. « *L'expérience covid nous a habitués à échanger à distance. C'est possible occasionnellement avec des clients que nous connaissons, mais soyons clairs : la base de notre métier, c'est la relation humaine. L'industrie est une affaire d'échanges humains avant d'être des échanges entre entreprises* » assure Damien Grimopont.

Cette perte de contact se produit sur plusieurs années. C'est tout l'intérêt d'un regard extérieur comme celui du Directeur général pour remettre les pendules à l'heure et les commerciaux sur la route. « *C'est un retour aux sources. Lorsque Roger Laumont a créé son entreprise, il n'avait pas le choix : aller vers le client, peu importe sa taille. HPI s'est vu imposer une logique et une structuration d'entreprise inadaptée à son marché* » note Damien. Cela passe par du service, de la proximité. Il ne s'agit pas de dire au client de se contenter du produit : il faut pouvoir répondre à la demande en termes de délais. Nous proposons actuellement 6 semaines de délais de livraison sur des produits catalogue »

Miser sur le qualitatif

Globalement, HPI fait valoir ses différences : du qualitatif, de l'agilité et du service. « *Inutile d'aller concurrencer les fabricants low cost pour capter les gros marchés* » indique Damien Grimopont. « *En revanche, les marchés spécifiques sont à travailler. Le secteur aéronautique, qui comporte beaucoup d'hydraulique, est exigeant en termes de qualité, de traçabilité. C'est une piste de développement. Ce secteur compte pour 8 à 10 % de notre chiffre d'affaires, 10 % viennent du secteur agricole, les 10 % restant viennent du BTP et du transport, avec notre système fan drive développé il y a une quinzaine d'années pour les bus.* »

Le système fan drive est un système de refroidissement à entraînement par ventilateur hydraulique. Il s'agit d'une fonction de régulation électronique par vanne proportionnelle commandée par un système électronique intégrant les données de plusieurs capteurs de température.



On le voit : la démarche est d'aborder plutôt les marchés de niche, avec une offre sur mesure : power packs pour Airbus Helicopters permettant de tester l'orientation des pales avant le démarrage de la turbine, moteurs des transmissions hydrostatiques pour le transfert de carburant à destination de Safran. En projet : des pompes hydrauliques pour hélices à pas variable. « *À terme, je souhaite développer ces marchés de niche et être moins dépendant du levage* » indique Damien Grimopont. En tant que fils d'agriculteur, il a retenu la leçon : ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier. ■

Hydraulique de pointe

L'aéronautique compte pour 8 à 10 % du chiffre d'affaires d'HPI. La précision des composants requiert un usinage au micron près.
© Karim Boudehane



Power packs

Gammes de produits proposés par HPI sur ses lignes de production : différents power packs à destination de l'intralogistique, notamment.
© Karim Boudehane