

# Huron Jyoti, un rapprochement doublement bénéfique

**Les constructeurs de machines implantés en territoire français ne sont plus légion et Huron, même s'il fait aujourd'hui partie du groupe indien Jyoti, fait un peu figure de résistance en employant 140 personnes en périphérie de Strasbourg. Sa force ? Des machines robustes faites pour durer et une politique d'investissement à la hauteur des ambitions du groupe Jyoti qui, lui aussi, y trouve son compte.**

**L**e rachat du constructeur alsacien par le premier constructeur indien Jyoti n'a en rien nuit à la marque à la tête d'amérindien. Au contraire, il lui a apporté des ressources supplémentaires en terme de développement, mais également en ce qui concerne le coût des pièces qui rentre dans sa production. Cette situation est le fruit d'une synergie qui joue à plein entre les deux entités. « *Le rachat a été positif pour les deux entreprises* », explique Bernard Echevard, directeur général de Huron. Il faut commencer par signaler une complémentarité de nos gammes de machines. Jyoti est un grand spécialiste dans le domaine des tours et nous, des centres d'usinage 3 et 5 axes. Des développements communs sont d'ailleurs réalisés entre les deux partenaires au cours desquels chacun prend en charge une part de l'équipement à développer. Dans cette démarche, les 60 employés indiens affectés à la R&D viennent pour cela renforcer les 20 membres de l'équipe d'Huron grâce à une plate-forme logicielle commune aux deux entreprises.

Sur le plan commercial, même constat positif. Huron, qui vendait quasi essentiellement des machines de fraisage, bénéficie aujourd'hui d'une gamme de tours à son catalogue. Quant à Jyoti, il a considérablement élargi son réseau de vente. « //

*bénéficie aujourd'hui de notre réseau commercial qui est implanté en Amérique, en Europe et en Asie, soit au travers de nos filiales (Canada, Allemagne), soit par le biais de bureaux de vente comme en Turquie, soit encore par notre vaste réseau de distributeurs pour le reste du monde* », explique Dominique Lutz, directeur commercial pour Huron.

### Des atouts de construction

« *En terme de production, Jyoti nous a apporté des infrastructures de production à la hauteur de nos attentes au travers de ses installations de fonderie, d'usinage, de peinture ou encore de tôlerie* », explique Bernard Echevard. La grande majorité des pièces permettant à Huron de construire ses machines proviennent donc des usines de son propriétaire. « *Jyoti dispose de compétences remarquables dans le domaine des fontes et nous fait bénéficier de son savoir-faire au travers de la réalisation et de l'usinage de nos bâtis et de nos pièces principales* », poursuit-il.

Les sites d'Illkirch-Graffenstaden, et plus récemment d'Eschau, assurent ainsi le montage des machines. Le site historique d'Illkirch offre 12 000 m<sup>2</sup> de bâtiments affectés au montage des gammes de petits centres d'usinage et aux services adminis-

tratifs. À quelques kilomètres de là, Huron a fait l'acquisition en 2011 d'un terrain de 45 000 m<sup>2</sup> sur lequel était construit un bâtiment flambant neuf de 7 000 m<sup>2</sup> aux dernières normes de qualité énergétique. Dans un premier temps, nous y avons installé la production des grands centres d'usinage car ces locaux modernes se prêtent mieux à leur production, mais nous prévoyons sous trois ans de construire 12 000 m<sup>2</sup> de plus afin de regrouper l'ensemble des activités de l'entreprise à Eschau.

### Justifié par la croissance

Le regroupement se justifie principalement par l'évolution de l'environnement du site historique qui se retrouve aujourd'hui



**Opération de grattage lors du montage d'un sous-ensemble.**

en plein centre ville, mais la croissance même de l'entreprise lui impose de se structurer pour y répondre. « *Au cours des 5 dernières années, nous avons réalisé un important travail de communication autour de nos machines et de nos savoir-faire* », explique Madeleine Gesualdi-Labeauvie, responsable marketing et communication de l'entreprise.



**Montage d'un portique de machine au sein du nouveau hall.**

Un travail qui finit par porter ses fruits avec des ventes qui s'accroissent. « D'autre part, la grande majorité des clients qui nous ont choisis reviennent nous voir avec de nouveaux projets dans les mois ou années qui suivent. C'est en fait la première machine qui est difficile à vendre. Or, nous avons mis en place un indicateur du nombre de nouveaux clients et celui-ci affiche 50 % de croissance annuelle. »

Plusieurs facteurs permettent d'expliquer cet accroissement de la base de clients au-delà des actions visant à développer la notoriété de l'entreprise qui a souvent été visionnaire par le passé en terme de construction de machine d'usinage à grande vitesse. Parmi eux, il convient de citer une capacité d'innovation dans les processus de production eux-mêmes. « La gamme de machines que nous proposons répond bien à l'ensemble des problématiques qui nous sont posées par nos clients et ne justifie donc que des améliorations ponctuelles des produits », explique Bernard Echevard. « Par contre, nos clients attendent de nous des gains de productivité au travers de nouvelles méthodes de travail. La valeur ajoutée que nous pouvons transmettre à nos clients est à chercher dans de nouveaux éléments périphériques à la machine plus que dans cette dernière ».

### Une nouvelle approche de la production

Un constat qui entraîne de profondes modifications dans le métier de Huron. Eh oui ! Son rôle va aujourd'hui plus loin que la simple vente de machines. « Nous avons de plus en plus de demandes pour

des fonctions d'usinage avancées destinées à en tirer le maximum de performances ». Il faut citer, à ce titre, l'usinage à avance adaptative, l'auto-calibration de la machine ou également des solutions de contrôle de qualité d'outil, mais plus généralement encore, les clients attendent de leur collaboration avec Huron un fort apport technique, la valeur ajoutée de



**Les « petits » centres d'usinage de la gamme sont produits sur le site historique d'Illkirch mais, dans quelques années, l'ensemble de la production sera regroupé à Eschau.**

constructeur n'est plus tant dans ses équipements que dans la manière de les utiliser. « Nous avons de plus en plus fréquemment des demandes pour des solutions clé en mains », nous explique Bernard Echevard. « C'est la raison pour laquelle nous avons aujourd'hui chez nous des ingénieurs d'application qui sont capables de



**Pièces de validation réalisées en condition réelle sur la machine commandée par le client.**

tirer la quintessence d'une machine et de livrer au client une application d'usinage optimisée ».

Il s'agit là d'une tendance de fond que nous avons pu constater de visu sur le site d'Eschau où Pascal Jung travaillait sur la mise au point d'une séquence d'usinage d'une turbine pour un client du secteur de l'énergie. « Les entreprises sont de plus en plus souvent confrontées à un manque de ressources, à affecter à l'industrialisation de leurs pièces et apprécier d'être aidées dans la mise au point de leurs processus d'usinage » explique-t-il, « notre rôle en temps qu'ingénieur d'application est d'assister, voire de se suppléer à leur service méthode ». Le jeu est totalement passionnant pour le fournisseur qui récupère une pièce à réaliser en le moins d'opérations possibles en respectant le niveau de précision requis, les états de surfaces demandés et, bien sûr, le temps de production minimum permettant d'aboutir à la solution la plus rentable sur le plan économique. Un exercice auquel se prête Pascal Jung, aussi bien sur des pièces extrêmes complexes réalisées en fraisage 5 axes, et faisant intervenir de nombreux outils, que sur des opérations de perçage simples sur des centres d'usinage 3 axes avec diviseur de positionnement comme nous l'avons vu pour un client aéronautique. « Dans ce type de prestation, nous fournissons tout : la machine, les montages, les programmes CN..., dans ce cas, nous avons même tenu compte des équipements de levage disponibles chez le client pour assurer la mise en œuvre de la machine ». On est en droit de penser que de tels clients s'exposent à terme à une perte de compétences internes de leur service méthode mais, pour Huron, c'est la garantie que ses machines sont utilisées au mieux de leur capacité. ●