

Industrie MEM: l'exemple de Häny AG à Jona

Fournisseur innovant de systèmes hydrauliques

L'entreprise Häny AG sise à Jona (SG) est un fournisseur de pompes spécialisé dans tout ce qui concerne les circuits d'eau. Au cours de ses 130 ans d'existence, l'entreprise familiale a évolué. Concentrée longtemps exclusivement sur la fabrication, elle s'est muée en fournisseur général de systèmes. Ses activités se déroulent principalement sur le marché intérieur, ce qui dans la situation monétaire actuelle présente un avantage. **Par Michael Zollinger**



tés de l'entreprise. En outre, Häny produit toujours ses propres pompes d'irrigation, turbines, hacheurs ainsi que diverses pompes spéciales pour la technique de malaxage et d'injection en Suisse. Par ailleurs, elle achète certains produits sur le marché mondial. Elle se considère aujourd'hui comme fournisseur de systèmes qui offre à ses clients un paquet global comprenant conseils, planification et mise en œuvre. Elle a des représentants à l'étranger et collabore avec des fabricants de pompes actifs sur le plan international. Cet aspect de son activité est également important. Les personnes du secteur de la production représentent aujourd'hui encore environ 10 pour cent de l'effectif total des collaborateurs, au nombre de 150. Vingt ingénieurs et 35 techniciens figurent sur la liste des salariés.

La proximité de la clientèle est un facteur décisif de succès de l'entreprise.

Eduard Häny-Pfister était un inventeur né. En 1875, il a commencé à travailler dans un atelier mécanique à Stäfa. Dix ans plus tard, il a installé son entreprise à Meilen. Bien équipé avec son usine de machines, pompes et appareils, il a déposé de nombreux brevets dans les années qui ont suivi, dont le célèbre canon paragrêle destiné à éloigner la grêle. Il a également été l'un des fondateurs de la Centrale électrique de Meilen.

Voilà pour les débuts de l'entreprise Häny. Quatre générations plus tard, les choses se présentent un peu différemment. L'entreprise Häny s'est hissée sur le devant de la scène en reprenant la société «Pumpen Schweiz» qui faisait

partie du groupe Sulzer. Auparavant, l'entreprise s'était surtout spécialisée dans le traitement des eaux communales et industrielles et a proposé différents produits dans le domaine de la technique domestique. En 1999, elle a repris 45 collaborateurs qualifiés de Sulzer qu'elle a intégrés dans les locaux de Meilen. «Ce fut une étape très importante qui nous a valu un précieux apport de savoir-faire ainsi que l'accès à tous les documents concernant la production des pompes précédemment fabriquées à Winterthur», se souvient la CEO actuelle, Sabina Häny.

Les révisions des lourdes pompes Sulzer sont toujours au centre des activi-

Tout le circuit de l'eau est couvert

Aujourd'hui, Häny repose sur quatre piliers: dans la technique domestique, elle offre des systèmes et composants pour le transport de l'eau potable, de l'eau industrielle et de l'eau pluviale ainsi que pour l'assainissement des eaux usées. Dans le secteur «Communal et industrie», les clients sont essentiellement les villes et les communes qui adoptent les systèmes Häny pour leur approvisionnement en eau potable et leurs stations d'épuration. A ce chapitre, les thèmes à l'ordre du jour sont les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique. Häny développe et produit des turbines pour la production d'électricité dans les installations d'eaux claires et d'eaux usées. Elle produit elle-même les turbines Pel-

ton à contre-pression. Des investissements d'une certaine ampleur dans ce domaine se sont manifestement révélés payants. «Notre clientèle apprécie beaucoup nos produits et nos carnets de commande sont pleins», déclare Madame Häny.

Le troisième point fort d'Häny est la technique de malaxage et d'injection. Les systèmes d'injection de ciment interviennent dans la consolidation du terrain en vue de la construction ou de l'assainissement de tunnels ou de la construction de digues de retenue. Ce secteur représente environ 15 pour cent du chiffre d'affaires total. Quelque 85 pour cent de cette production va à l'étranger, principalement en Amérique du Sud, aux Etats-Unis ou en Russie.

Un service après-vente efficace

Le quatrième pilier mentionné par Sabina Häny est le service à la clientèle. Il s'appuie sur un réseau unique de services techniques organisé à l'échelle de toute la Suisse et comprend divers services après-vente, notamment les révisions sur place. Cette proximité de la clientèle est un facteur décisif de succès de l'entreprise dont les activités de base sont concentrées à près de 90 pour cent sur le marché national. «Du fait que nous achetons aujourd'hui de nombreux composants de nos produits à l'étranger, nous ne pouvons pas les exporter», explique Madame Häny. Mais avec le franc fort, cette concentration sur la Suisse présente aussi ses avantages.

Ces dernières années, l'entreprise a tenté de percer sur de nouveaux marchés européens avec certains de ses produits de technique domestique. Mais ces efforts n'ont pas été payants. «Notre portefeuille des produits exportables de notre propre fabrication est trop petit et, du fait des problèmes monétaires, ne présente plus d'intérêt», reconnaît Madame Häny. Le seul pays dans lequel nous nous sommes implantés et où nous sommes presque aussi connus qu'en Suisse est l'Autriche. Dans ses activités de base, l'entreprise est aussi soumise en Suisse à un effet d'éviction. Elle doit constamment lancer de nouveaux produits et services. Cela implique des percées dans de nouveaux do-

maines. Ce printemps, Häny va lancer un nouveau produit sur lequel la patronne n'entend rien révéler pour le moment. Mais ce sera un défi par rapport aux nouvelles possibilités de Jona en matière de logistique.

Le transfert du siège de l'entreprise de Meilen dans les locaux modernes de Jona en 2007 a représenté un énorme saut dans l'histoire de l'entreprise. Elle était beaucoup trop à l'étroit sur l'ancien site. A Jona, indépendamment de bureaux généreux et d'un atelier moderne, l'essentiel de l'espace est constitué d'un centre performant où l'on teste les pompes et les turbines. Il jouera un rôle encore plus important à l'avenir.

Hierarchies plates et priorité à la qualité

Le déménagement a été pour ainsi dire le tour de force de Sabina Häny. Quelques années auparavant, elle était entrée dans l'entreprise en tant que responsable du marketing et des relations publiques. C'est à elle qu'on avait confié toute la responsabilité de ce méga-projet. Ce mandat n'allait pas de soi: à son arrivée dans l'entreprise, elle venait d'une fiduciaire et n'était pas ingénieur; de plus, elle s'était séparée de son mari Eduard P. Häny, principal actionnaire et aujourd'hui encore vice-président de Häny. Malgré son divorce, elle est entrée à la direction et est devenue CEO au début de 2008. «La collaboration est parfaite. C'est une situation peu ordinaire, mais je jouis de la pleine confiance de toute la famille et je peux exercer ici mes activités d'entrepreneur avec beaucoup de liberté au meilleur sens du terme», estime-t-elle.

Pour la conduite de l'entreprise, elle mise sur des hiérarchies plates. Elle est ouverte à de nouvelles idées pour autant qu'on les lui présente de manière convaincante. La responsable de l'entreprise insiste beaucoup sur la loyauté et le respect et elle fait de la qualité une priorité absolue. Elle ne craint pas les contacts avec le personnel ni la confrontation à la technique: «Actuellement, je ne suis pas en mesure d'apprécier les qualités techniques d'une pompe, mais je connais les avantages et les inconvénients de nos produits. Par ailleurs, il faut savoir déléguer. Nous avons des



Photo: m.ä.d.

Sabina Häny, CEO de l'entreprise.

gens formidables à la technique. Et finalement, les multiples questions qui se posent quotidiennement à un CEO relèvent presque toutes des rapports humains.»

Formation continue aussi pour les clients

Malgré tous les défis qu'elle a à relever, Sabina voit l'avenir positivement. «Nous voulons subsister en tant qu'entreprise familiale et misons sur une légère croissance.» Cela signifie, outre la création de nouveaux produits, optimiser l'acquisition de matériel et briller par la proximité avec le client. Le conseil d'administration met aussi la continuité en point de mire. La fille, âgée de 26 ans, du président du conseil d'administration et de la patronne de l'entreprise est déjà membre du conseil d'administration. Le fils, quant à lui, travaille depuis peu chez Oskar Rüegg AG. Spécialisée dans les moules en métal et les éléments préfabriqués, cette entreprise est située à proximité à Jona. Elle est aussi propriétaire de la famille Häny.

L'entreprise s'engage sur des voies intéressantes dans ses programmes de formation continue. Elle offre aussi plusieurs modules de formation à ses clients, qu'il s'agisse de séminaires au siège de Jona ou d'ateliers pratiques sur place chez un client. L'écho auprès de la clientèle est très positif et vaut à Häny une solide réputation. «Pour nous, c'est un excellent moyen de soigner nos clients et d'en trouver d'autres», conclut Madame Häny. ■