

H. FONTAINE

Après l'Amérique, cap sur l'Europe



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

André Fontaine : « Cette année marque le début d'une grande offensive sur les marchés européens. »

SECTEUR D'ACTIVITÉ :

Pompes, vannes murales, vannes de barrages hydroélectriques

EMPLOYÉS :

Année précédente : 118
Année en cours : 135

CHIFFRE D'AFFAIRES :

2001 : 16 027 000 \$
2002 : 17 800 000 \$

EXPORTATIONS HORS CANADA : 85 %

SIÈGE SOCIAL : Magog

ANNÉE DE FONDATION : 1964

SITE WEB : www.hfontaine.com

C'est à une innovation audacieuse que H. Fontaine doit sa notoriété internationale.

Depuis sa fondation en 1964 par Henri Fontaine, l'entreprise familiale de Magog installait des systèmes de pompage pour une clientèle composée essentiellement d'exploitants agricoles et de municipalités. Mais en 1980, une commande urgente pour une demi-douzaine de vannes va changer radicalement le destin de l'entreprise.

« Les délais de livraison étaient trop courts. Je me suis tout de suite rendu compte que nous pourrions jamais respecter l'échéance. Ma formation d'ingénieur en mécanique m'a alors permis d'imaginer la fabrication de vannes en acier inoxydable plutôt qu'en fonte. L'acier inoxydable est un matériau plus robuste, plus léger, qui résiste à la corrosion et dont l'installation est très rapide », explique André Fontaine, le fils d'Henri, qui est aujourd'hui le président exécutif et l'actionnaire principal de l'entreprise.

La nouvelle de cette innovation parviendra aux oreilles d'un des rares clients américains que la PME compte alors, mais elle fera rapidement boucle de neige. Au point qu'en 2002, H. Fontaine réalise 85 % de ses ventes à l'international. L'entreprise est même devenue le troisième fabricant en Amérique du Nord de vannes murales, le produit-vedette de la compagnie, qui peuvent être installées facilement à la hauteur désirée à même la retenue d'eau.

« Aujourd'hui, dans le milieu, tout le monde nous connaît, de New York à San Diego », souligne M. Fontaine.

DIVERSIFIER LE MARCHÉ INTERNATIONAL

M. Fontaine reconnaît toutefois que le marché américain n'est pas de tout repos, car les États-Unis exercent

un certain protectionnisme. Du reste, il se bat depuis longtemps pour faire changer les normes de l'American Water Works Association, dont il est un des membres avec droit de vote, afin que l'industrie américaine se montre plus ouverte à l'utilisation de l'acier inoxydable pour la fabrication de vannes.

En attendant, H. Fontaine en a profité pour étendre ses ramifications à d'autres parties du monde. Si la moitié des ventes à l'international est attribuable au marché américain, l'entreprise compte également sur l'Amérique du Sud, responsable de près du tiers de ses ventes à l'étranger. La PME de 135 employés a d'ailleurs ouvert un bureau à São Paulo, la métropole du Brésil, en 2000.

« Cette année, nous nous attaquons avec force à l'Europe. Nous avons déjà effectué des ventes en République tchèque, et maintenant, nous venons d'inaugurer un bureau dans la région parisienne, à deux pas de l'aéroport de Roissy. À partir de là, nous comptons développer l'ensemble de nos activités en Europe occidentale », précise M. Fontaine.

Il faut dire que la PME de Magog n'est pas une inconnue là-bas. Elle a déjà travaillé de concert avec la multinationale française du traitement de l'eau ONDEO Degrémont, l'ex-Lyonnaise des Eaux, sur un projet qui s'est déroulé en Égypte.

« C'est un des dirigeants de la multinationale française du traitement de l'eau qui a indirectement contribué à nous faire prendre la décision de nous installer en permanence en Europe. En constatant nos normes de qualité, il nous a prêté que nous allions inévitablement faire un malheur sur le Vieux Continent », dit M. Fontaine.

Texte : Michel De Smet