



Pascal Charot,
Directeur général de Charot



Charot, 85 ans de Recherche et Développement

Depuis la petite entreprise artisanale de serrurerie-ferronnerie, Charot a fait du chemin ! Grâce à ses efforts de R & D et d'optimisation permanente de ces gammes de produits, elle fait aujourd'hui partie des ensembliers à forte valeur ajoutée sur le marché de l'eau chaude sanitaire et de la lutte anti-légionnelle.

Quelle est l'actualité de votre société ?

Pascal Charot : 2017 est une année importante pour Charot car nous fêtons nos 85 ans ! L'entreprise a été créée en 1932 par mon grand-père, alors serrurier-ferronnier d'art. Puis, suite à la demande d'un ami de fabriquer une citerne à fioul, un produit totalement novateur à l'époque, le développement industriel a démarré en 1953, jusqu'à atteindre la production de 25 000 cuves par an en 1974.

Après les chocs pétroliers et la récession qui en a découlé, mon oncle a commencé le développement de gammes de ballons d'eau chaude. Il a même été le premier en France à créer des gammes standardisées, avec un seul corps et adapté à quatre utilisations (électricité, stéatite, réchauffeur, mixte).

Depuis, l'entreprise a radicalement orienté son cœur de métier vers les matériels de production d'ECS collectifs, tertiaires et industriels (chauffe-eau, échangeurs) et des gammes pour le chauffage, jusqu'à atteindre aujourd'hui un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros pour un effectif de 150 personnes, complété par une quinzaine d'agents commerciaux.

Notre priorité est de développer notre site de Sens et de nous impliquer toujours plus dans la vie économique et citoyenne locale, ce qui se traduit notamment par le renouvellement, depuis 2008, du label Développement Durable «Agir pour notre Avenir».

Des lancements de produits sont-ils prévus ?

P. C. : En 2016, nous avons lancé le Pastorclean, un dispositif breveté de lutte anti-légionnelle, à la fois préventif et curatif par traitement thermique pour l'ECS et l'eau froide. Il s'inscrit dans la continuité du Pastormaster, qui était déjà révolutionnaire à son lancement il y a une dizaine d'années.

Toujours en 2016, nous avons lancé le +ECO DYN2, un système de production d'ECS collectif de type semi-accumulé avec une PAC haute température.

Début 2017, nous commercialisons une nouvelle gamme d'échangeurs à plaques à prix attractifs et fin du premier semestre une gamme de générateurs ECS à gaz à condensation de moyennes et fortes puissances.

Nous poursuivons sans relâche nos efforts de Recherche et Développement avec notre équipe BE de cinq collaborateurs. En outre, nous allons inaugurer fin mars l'extension de notre laboratoire d'essai.

Comment analysez-vous l'évolution de votre métier et comment vous y êtes-vous adaptés ?

P. C. : La principale mutation du métier est la volonté de renforcer la part d'énergies renouvelables et d'abaisser significativement les consommations énergétiques.

Les réglementations thermiques successives ont poussé une évolution des produits mono-énergie vers des producteurs ECS multi-énergies, et la cohabitation d'énergies renouvelables avec une énergie fossile ou/et l'électricité. Notre catalogue répond à ces enjeux.

D'autre part, nous avons mis en place les étiquettes énergétiques et obtenu la certification QPR des pertes statiques de nos jaquettes par un organisme indépendant accrédité. Par ailleurs, nous avons développé notre régulateur électronique Pack Control conçu pour piloter une installation d'ECS et optimiser les consommations.

En effet, pour qu'une installation fonctionne, il ne suffit pas d'avoir de bons produits, ils doivent pouvoir communiquer toutes les informations essentielles pour suivre le bon fonctionnement de l'installation sur la durée.

Nous apportons ainsi une offre globale et adaptée aux besoins des installateurs et des BE.

Afin d'intensifier notre relation avec nos clients, outre le travail quotidien de nos agents commerciaux, nous avons créé une salle de formation pouvant accueillir 40 personnes et dotée d'un showroom.

Cet outil vient en complément de l'accès extranet complet proposé sur notre site : documentations, schémas, tarif, notices techniques, fiches CCTP, devis et commandes en cours...

Notre priorité est de faire connaître nos gammes aux BE, qui sont à la recherche de technicité, mais aussi de fiabilité et de pérennité.

Lorsqu'ils prescrivent un produit, ils ont besoin d'être confortés dans leur choix. Notre historique, notre expertise et la diversité de notre catalogue leur apportent cette assurance.