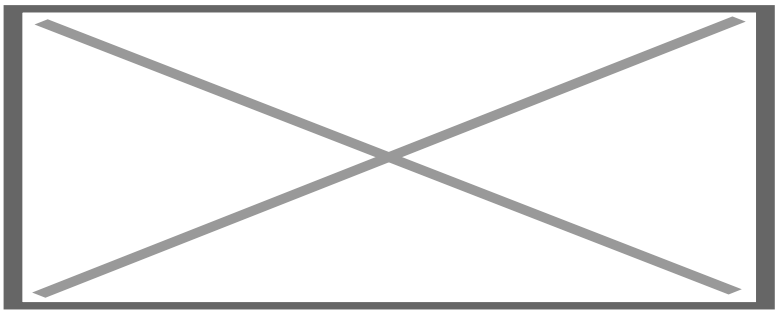
Faure Technologies – Valence (26)

La compétence des hommes, un enjeu

En 40 ans, Faure Technologies est devenu un leader du négoce technique dans le quart sud-est de l'Hexagone, en se déployant sur quatre activités : pneumatique, hydraulique, contrôle des process et aluminium/transitique. Réalisant aujourd'hui un chiffre d'affaires de 29 millions d'euros, cet indépendant nourrit son développement de sa connaissance pointue du terrain, à travers l'implantation d'un réseau d'agences, et de l'expertise technique de ses équipes. Ce qui en fait une véritable partenaire de ses clients comme de ses fournisseurs.



Le mouvement, Faure Technologies connaît bien. Cela représente évidemment une bonne partie de l'expertise de ce négoce technique, spécialiste depuis 40 ans des technologies pneumatique et hydraulique pour l'industrie. Au-delà du terme technique, c'est une qualité que les dirigeants de la PME de Valence essaient de mettre en œuvre depuis la création de l'entreprise, refusant l'immobilisme dans un univers lui-même bien mouvant. « *Notre objectif est de conserver une certaine agilité par rapport à l'évolution de nos métiers. Le marché bouge, donc de nouvelles contraintes apparaissent. Mais aussi des opportunités. Il s'agit donc de faire de ces contraintes, des opportunités nouvelles pour, par exemple, faire évoluer nos plans de vente en prenant notamment en compte l'évolution des technologies* » explique Christophe Faure, à la tête du négoce familial, avec son frère Jean-Mickaël, depuis 1998.

Un multispécialiste

Née Faure Automatisme quand elle a été créée à Valence en 1978, par Solange et Jean Faure, les parents des actuels dirigeants, l'entreprise a toujours été orientée sur le négoce technique, au départ à travers une activité pneumatique (compresseurs, traitement d'air, raccordements, distributeurs, vérins, technique du vide, outils pneumatiques), suivie deux ans plus tard, de l'activité hydraulique (vérins, distributeurs, filtres, raccordements, accumulateurs, pompes, moteurs, centrales hydrauliques).

En 1983, elle ajoute une corde à son arc avec la partie instrumentation puis en 1989, avec l'activité Contrôle des process (automates, variateurs, capteurs et sondes, connectique inox, enregistreur, régulateurs, afficheurs, électrovannes). « *Une suite logique* », poursuit le chef d'entreprise. « *Nous vendions les composants nécessaires pour mettre en mouvement les équipements industriels, puis l'instrumentation pour effectuer les mesures, et ensuite les automatismes, pour la mise en musique.* »

En 1991, la société débute son activité aluminium et transitique, pour proposer des solutions d'aménagement d'un atelier de production (profilé aluminium et accessoires, postes de travail ergonomique, stockeur dynamique, cartérisation, bâtis de machine, système de transfert par palettes, gravitaire ou à écailles). « *Au départ, c'était une activité complémentaire, devenue une activité à part entière. Son CA a doublé en cinq ans.* » Ce secteur va prochainement bénéficier de la rénovation de l'ancien bâtiment historique du site de Valence, où il profitera d'un espace de 1 200 m^2 contre 500 m^2 actuellement.

« *Dans le négoce technique, cette largeur de gamme est assez rare. Les parties instrumentation et automatisme sont souvent rattachées au négoce électrique. Cela nous a permis d'asseoir le savoir-faire technique de l'entreprise. Et comme nous avons cette approche très technique, nos clients nous ont demandé peu à peu de faire de l'intégration.* » Aujourd'hui, le savoir-faire de l'entreprise s'appuie ainsi sur trois métiers, la vente de composants qui représente 70% de son chiffre d'affaires, la conception de systèmes (20%) et les services (pour 10%). La maintenance (diagnostic, révision, optimisation des installations existantes, formation techniques « inter et intra entreprise », installation, intervention sur site...) a effectivement pris peu à peu de l'ampleur, avec la création du pôle services en 1997.

Pour mieux exprimer toute cette diversité, la société a d'ailleurs fait évoluer sa dénomination en 2015, en devenant Faure Technologies. « *Si nous n'avons pas de positionnement clair par rapport à nos clients, nous n'existons plus. Cela ne vaut pas la peine d'être juste là pour vendre des produits que tout le monde vend.* » Faure technologies n'a donc jamais cédé aux sirènes d'un développement tous azimuts, qui aurait pu la faire évoluer vers une offre plus généraliste, complémentaire. « *De toute façon, on n'est pas connu par nos clients pour les produits standard. Notre image est associée à l'outil de production et à la maintenance.* »

Un leader régional

Si le premier axe du développement de Faure Technologies repose sur le développement de son expertise technologique, le second est indissociable du déploiement de son réseau d'agences. La première agence a donc été créée à Valence en 1978, où se trouve également le siège social. Elle a été déménagée de son emplacement historique (qui va donc être affecté à la partie alu), à quelques mètres de là, il y a quelques années. Outre les services administratifs et le magasin, le site intègre également les bureaux d'études de l'entreprise, un atelier de fabrication ainsi que la plate-forme de logistique pour l'ensemble du groupe. Cet entrepôt propose sur 3 500 m^2 quelque 25 000 références en stock,...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Valider

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue