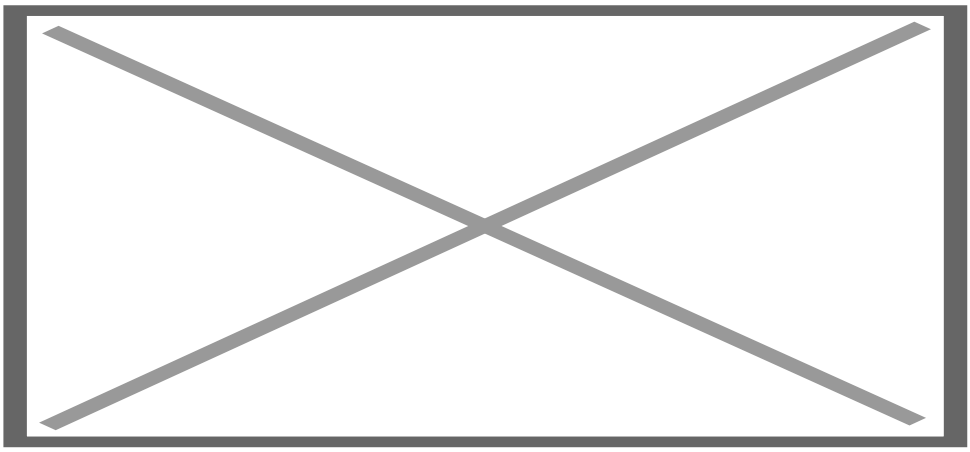
septembre 2022

Figomex – Saint-Herblain (44)

Accueil / BBI / Distribution / Master Pro

Grandir durablement

Depuis trente ans, Figomex s'affirme comme un acteur reconnu sur le marché des EPI en Loire Atlantique et Vendée. S'appuyant sur la double enseigne Securom et MasterPro, le distributeur propose également une offre en fourniture industrielle qui lui permet de répondre de façon complète aux besoins d'une partie de sa clientèle. Reprise depuis un an par les fils du fondateur, l'entreprise cherche à toujours mieux répondre aux attentes des professionnels et lance, en septembre, un site marchand, conçu pour être un nouveau vecteur de développement, aux côtés des magasins et des équipes commerciales.



L'envie d'avancer, de faire grandir l'entreprise, ces deux-là n'en manquent visiblement pas, même s'ils se reconnaissent volontiers « *une gestion de bons pères de famille* », construisant volontairement leur stratégie de développement étape par étape. En 2021, Vincent et Pierre Hervé-Pineau ont repris l'entreprise Figomex, créée par leur père Bruno, en 1992, et son épouse. Ce dernier a quitté la société spécialisée en EPI et fournitures industrielles, en juillet dernier. « *Depuis notre enfance, nous sommes bercés aux valeurs de l'entreprise et du travail que nous ont inculquées nos parents* » expliquent les deux chefs d'entreprise. « *On baigne depuis toujours dans ces valeurs que nous voulons préserver, cet esprit de famille avec de la rigueur. Et on construit les choses calmement.* »

S'ils ne se sentaient pas « prédestinés » à cette reprise, leur décision a toutefois été anticipée. « *Notre père a commencé à nous en parler en 2011* » se souviennent-ils. Si, après leurs études, l'un et l'autre ont préféré faire leurs premières armes à l'extérieur, plutôt dans le commerce pour Vincent, dans l'administration et les ressources humaines pour Pierre, ils ont rejoint l'entreprise familiale depuis sept ans, pour le premier, et depuis trois ans, pour le second, en ayant déjà en tête cette transmission future. « *Nous recherchions cette autonomie, cette indépendance dans nos décisions. Et il y avait bien entendu ce côté affectif lié à l'entreprise familiale. Une chose est sûre, nous n'aurions pas repris l'un sans l'autre*. »

Une transmission en douceur

Lorsqu'ils ont rejoint Figomex, leur objectif a été d'abord de s'immerger dans l'entreprise, en évoluant de poste en poste, chacun sur son territoire de prédilection. Vincent, aujourd'hui directeur commercial, a démarré sur la route et comme chef des ventes, tandis que Pierre, directeur administratif et financier, a commencé en logistique, puis s'est occupé de la gestion des commandes et des achats. « *Cela nous a permis d'acquérir une légitimité vis-à-vis des clients et de l'équipe. Les salariés ont été rassurés de voir que nous étions dans la continuité et que nous avions des objectifs de développement. Cela les rassurait aussi de connaître la famille. Et nous communiquons en toute transparence sur nos objectifs. Les portes sont ouvertes*

chez nous. »

Cette période de transition a évidemment facilité la transmission. « *La transition a été assez douce avec nos parents. Nous avons la chance de pouvoir bénéficier de leur expérience. L'engagement de nos parents et maintenant le nôtre nous permettent d'assurer la continuité de l'entreprise dans le respect du travail bien fait, à l'écoute de nos clients. C'est une fierté de reprendre et de pouvoir faire grandir la société à notre rythme. On ne restera pas immobiles.* » De même, la certitude de la reprise de l'entreprise par ses fils a sans doute incité le fondateur à poursuivre ses investissements, y compris dans les années précédant son départ en retraite.

30 ans d'expertise technique

L'histoire de Figomex commence donc, il y a 30 ans, dans un local commercial de 300 m², situé à Saint-Herblain, à côté de Nantes, autour d'une activité spécialisée sur les EPI « *Notre père cherchait à développer une activité avec de la récurrence pour se lancer… Aujourd'hui, Figomex est le plus gros acteur indépendant du département sur les EPI* » explique Vincent. Appréciant la technicité, les produits où il y a quelque chose à raconter, Bruno Hervé-Pineau développe également une activité en tuyaux et raccords, sur laquelle l'entreprise est, là aussi, une référence. Puis, quelques années plus tard, souhaitant répondre au mieux aux besoins de sa clientèle, notamment les entreprises du BTP, il complète son offre avec de l'outillage et des consommables.

Représentant un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros, Figomex réalise aujourd'hui 75% de son activité sur les EPI et 25% sur la fourniture industrielle. « *Nous sommes avant tout un spécialiste des EPI. Notre métier est de protéger l'Homme au travail et notre credo, c'est l'expertise technique. Nous sommes capables de faire des analyses de postes et risques chez le client, des préconisations techniques, du contrôle des EPI de catégorie 3 comme les anti-chutes et les détecteurs de gaz…* » L'entreprise est vigilante à maintenir les compétences de ses équipes à travers des actions de formation régulières. Ainsi, chaque mois, un fournisseur vient parler des évolutions de son métier ou de son offre, à l'instar récemment de Dräger sur la partie ventilation assistée.

En 2000, poussée par son développement, la société déménage, toujours à Saint-Herblain, dans la zone industrielle de la Lorie, l'une des principales zones industrielles de l'agglomération nantaise, dans un entrepôt de 1 000 m² et un magasin de 150 m². Un bâtiment dont elle continuera de pousser les murs pour atteindre ses 2 000 m² actuels, dont 400 m² pour le magasin.

Une double enseigne

Dès 1994, afin d'assoir son développement, Figomex rejoint Action Pro, le groupement de spécialistes en EPI, qui réunit des indépendants du secteur. Lors de l'intégration d'Action Pro par Cofaq en 2007, elle fait ainsi partie des vingt points de vente du groupement à rejoindre la centrale de Poitiers. « *Nos parents étaient intéressés par l'esprit coopératif de Cofaq. Et le...*

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

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

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