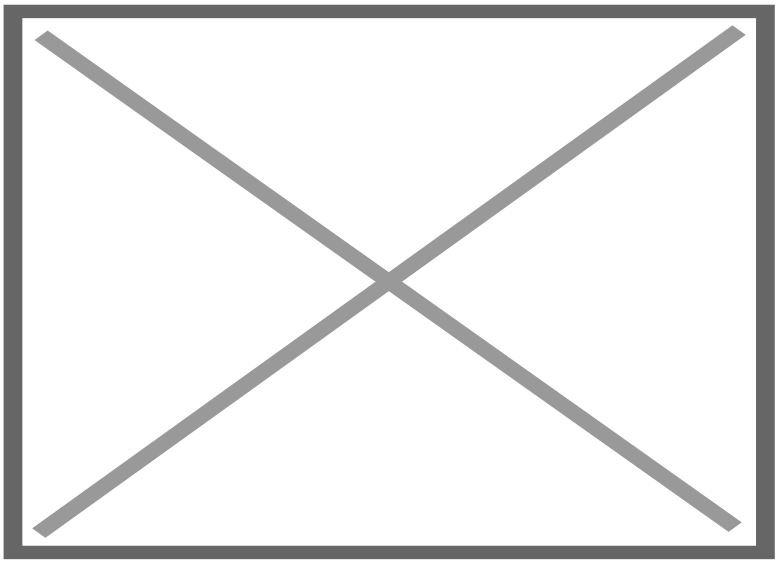
mai 2020

Luquot Industrie – Morez (39)

Accueil / BBI / Distribution / Udsom

Les outils coupants comme raison de vivre

Spécialisé dans les outils coupants, le négociant technique Luquot Industrie possède une position de premier plan sur son territoire d'élection du Jura et du nord de l'Ain, position renforcée par une expertise acquise il y a cinq ans dans les matériels de soudage, des compétences fortes dans les automatismes pneumatiques et les aciers d'outillage et une couverture géographique qui couvre désormais la totalité de la Franche-Comté.



La société Luquot Industrie trouve son origine dans l'activité de négoce professionnel créée juste après-guerre par Marcel Luquot, le grand père de l'actuel dirigeant, qui exploitait déjà un atelier de mécanique générale en centre-ville de Morez (Jura), à l'époque la capitale de la lunetterie. Avec un associé, il fonde dans des locaux attenants à cette première entreprise la société Mayet-Luquot et approvisionne les fabricants de lunettes, sa principale clientèle, en pièces diverses, allant des outils de précision jusqu'à la matière première, en l'occurrence de l'acier pour réaliser les outillages, du cuivre et du laiton, lequel était également livré aux usines de décolletage voisines. Le négoce, qui prospère avec les lunetiers, conservera cette spécialisation jusqu'au milieu des années 80, moment qui verra cet héritage industriel progressivement disparaître au profit d'autres lieux de fabrication. Entre temps, la société a pris son indépendance vis-à-vis de l'atelier de mécanique générale dans les années 70 avec parallèlement une modification de son capital : sous son nouveau nom Luquot Outillage et sous la direction de la deuxième génération, Michel Luquot, elle a déménagé dans un bâtiment neuf à quelques encablures de son lieu d'origine.

Le virage des années 90

En 1990, sous l'impulsion de François Luquot, la troisième génération rentrée quelques années plus tôt dans l'entreprise et actuel dirigeant, un département automatisme pneumatique est créé pour pallier le déclin constant du marché des fabricants de lunettes, lesquels ferment les uns après les autres ; ils auront quasiment disparu au milieu des années 2000 et comme le rapporte François Luquot : « *Les vingt premiers clients de 1990 n'existent plus aujourd'hui* ». Parallèlement, le nouveau dirigeant devient le premier commercial itinérant, sur une zone limitée à une trentaine de kilomètres autour de l'agence, le négoce n'ayant pratiqué jusqu'alors que de la vente au comptoir.

Cette année 1990 voit également la société changer de nom une nouvelle fois pour devenir Luquot Industrie et emménager dans un bâtiment de plain-pied de 700 m2. Ce transfert constitue un changement significatif pour l'équipe du distributeur qui dispose là d'un espace sur un seul niveau où tout le personnel peut être réuni, à comparer avec les six étages occupés en centre-ville au gré des extensions réalisées, avec un bâtiment à l'accès rapide et un parking privé offrant suffisamment de places pour les clients. Cette agence sera étendue

en 2015 à une superficie de 1 100 m^2, une extension qui coïncidera avec l'installation de deux magasins de stockage verticaux. Ces deux Kardex font six mètres de hauteur avec un premier Megamat dévolu aux petites pièces qui fait 3,5 m de large et totalise 222 mètres linéaires sur 53 cm de profondeur et un second Shuttle dédié au produits volumineux qui fait 3 m de large et 3 m de profondeur et développe une surface de stockage de près de 80 m^2. « *Ces magasins verticaux sont peu courants dans nos métiers et contribuent à notre image de marque* » nous confie François Luquot.

Le choix des outils coupants

La diversification vers les automatismes pneumatiques est la première étape de la mutation de Luquot Industrie, le distributeur devant impérativement se transformer pour répondre aux modifications de son environnement économique. Toutefois, cette nouvelle spécialité ne permettra pas à l'entreprise de s'exprimer totalement. Elle se trouve confrontée à des concurrents de grandes tailles, avec des fabricants qui n'hésitent pas à vendre en direct, et est de fait essentiellement...

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