DISTRIBUTION

Faure Technologies maintient le cap

Faure Technologies, distributeur français, célèbre ses 45 ans cette année à travers plusieurs événements rassemblant clients et fournisseurs. **L'occasion d'un portrait pour cet acteur du monde de la transmission de puissance, associé de longue date de Bosch Rexroth et depuis quelques années Certified Excellence Partner (CEP).** Malgré les difficultés d'approvisionnement et de coût, la PME familiale conserve une approche très volontariste.

© FAURE TECHNOLOGIES

Faure Technologies est partenaire de Parker avec lequel il a développé des libres services et points flexibles ParkerStore.

Implantée à Valence depuis 45 ans avec un réseau d'agences locales, cette entreprise familiale combine cinq technologies : l'hydraulique, le pneumatique, le contrôle process, les structures aluminium/convoyeur et l'industrie 4.0 dans les trois dimensions de son activité : la distribution de composants, la réalisation de systèmes et la prestation de services.

Avec un pôle logistique réactif, une offre globale de plus de 100 000 références, plusieurs milliers de clients et des équipes techniques très présentes, Faure Technologies entend anticiper les évolutions technologiques. La PME emploie à ce jour 175 salariés pour un chiffre d'affaires de 42 M€ (2022).

Distributeur majeur de composants industriels, la PME a su développer des partenariats sur le long terme avec les marques leaders dans chaque technologie, dont Parker, Rockwell ou Bosch Rexroth.

Jean-Michaël Faure, directeur général, témoigne des débuts de l'entreprise, créée par ses parents à Valence : « *mon père Jean, commercial dans l'âme, était à l'époque dans la quarantaine. Ma mère Solange, meilleure gestionnaire, le complétait idéalement.* »

Les premiers produits vendus concernent le pneumatique. L'hydraulique suivra deux ans plus tard. En 1983, le couple Faure ouvre sa première agence à Lyon. Actuellement, Faure Technologies regroupe sept agences. Une 8ème ouvrira à Montpellier ce printemps 2023. La diversification s'est poursuivie parallèlement : instrumentation,

CEP : un label qualité

Le programme international Certified Excellence Partner signifie que les partenaires sélectionnés ont été audités afin de garantir les meilleures prestations techniques et logistiques dans le respect des critères de qualité Bosch Rexroth. Ce programme permet de qualifier les partenaires du monde entier selon un processus standardisé, que ce soit pour des commandes de composants, de solutions, de la formation et des services.

© FAURE TECHNOLOGIES

Les premiers produits vendus concernent le pneumatique. L'hydraulique a suivi deux ans plus tard.

automatisme, structures en profilé d'aluminium, air respirable.

Le tout dans une ambiance familiale : outre Jean-Michaël Faure qui commence en 2000 dans la PME, Christophe assure la présidence depuis 13 ans, et *« Lionel, en charge des nouvelles technologies, orientées 4.0 »*

Industrie 4. 0

« De nombreuses technologies 4.0 sont déjà présentes dans l'industrie. Chez Faure Technologies, nous évoquons le 4.0 en pensant à la cobotique, mais c'est surtout le moyen de mettre en avant notre présence sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Le 4.0 est une démarche globale, qui va au-delà des seules données » assure Jean-Michaël Faure. « Malgré une forte montée en puissance, les technologies associées au 4.0 « demeurent minoritaires dans l'industrie » remarque le directeur général.

Le déploiement de la vente en ligne a permis d'offrir une vitrine conséquente aux gammes de produits distribués : *« depuis 2016, les ventes n'ont pas explosé grâce au e-shop. En termes de volumétrie, cela représente peu. En revanche, c'est un outil de référencement précieux pour nos clients. En 2022, par exemple, près de 1600 clients ont passé commande via notre site, pour une audience active de 70 000 personnes par an. Celles-ci utilisent donc le e-shop pour se renseigner, télécharger des documents techniques ou préparer des devis. L'audience du site a explosé avec la crise sanitaire, les ventes ont beaucoup augmenté, mais demeurent modestes sur la totalité du chiffre d'affaires, avec 600 000 € réalisés sur un total de 42 millions, en 2022. »* Quoi qu'il en soit, le référencement est important et le site y contribue largement.

© FAURE TECHNOLOGIES

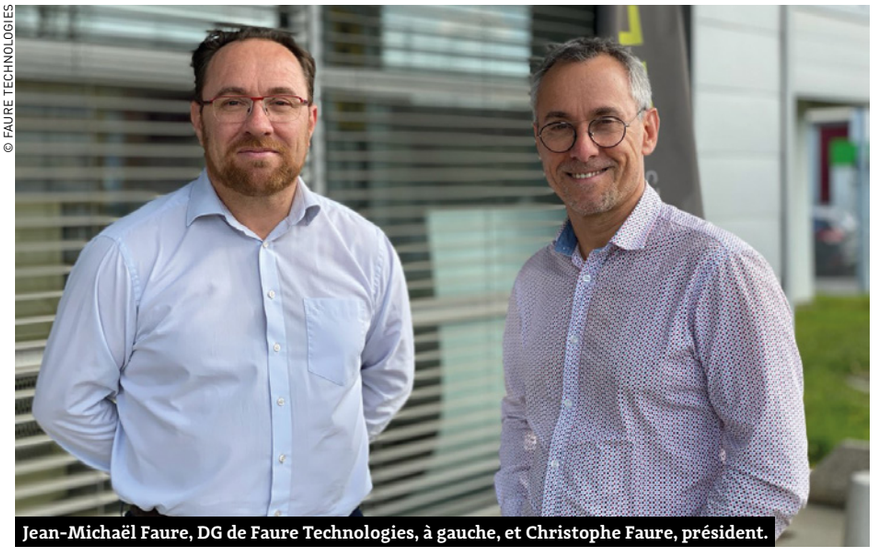
Centrale de régulation à turbine Pelton proposée par Faure Technologies.

Technique et proximité avant tout

Faure Technologies voit son activité se répartir à 71% dans le négoce, 22% de systèmes (sous-ensemble hydraulique, ligne de production en aluminium transitique), 7% de maintenance. *« La digitalisation des échanges va aller en augmentant chez nous, mais cela reste une brique parmi d'autres »* souligne le DG. Nous travaillons par ailleurs sur la dématérialisation des données.

Faure Technologies a eu une croissance de son chiffre d'affaires supérieure à 30% entre 2020 et 2022. Il souligne deux aspects qui expliquent, selon lui, cette très forte progression : la proximité, avec l'ouverture successive de bientôt 8 agences en France et une approche commerciale technique.

Les commerciaux sont formés sur ce plan pour répondre au mieux aux demandes. Leur technicité est complétée par celle des commerciaux du back-office, spécialisés dans leur domaine d'activité. Maintenir un turn-over bas dans l'entreprise et des relations durables avec les clients complètent l'approche de la PME. Aménagement des horaires de travail et amélioration du cadre de travail sont en cours, par exemple. *« Nous essayons d'être disponibles et à l'écoute »* souligne Jean-Michaël Faure.


© FAURE TECHNOLOGIES

Jean-Michaël Faure, DG de Faure Technologies, à gauche, et Christophe Faure, président.

Pluies de labels

Faure Technologies a été labellisé Certified Excellence Partner par Bosch Rexroth pour les lignes de montage en aluminium : « *nous le voyons comme la récompense des efforts accomplis,* indique le DG. *Cela valorise notre implication et la qualité des équipes.* »

> **« Cette reconnaissance de la part du fournisseur a modifié le relationnel : *« nous travaillons à livre ouvert avec Bosch Rexroth, nous avons une vraie communication »* se réjouit Jean-Michaël Faure. »**

Cette reconnaissance de la part du fournisseur a modifié le relationnel du distributeur avec son fournisseur : « *nous travaillons à livre ouvert avec Bosch Rexroth, nous avons une vraie communication* » se réjouit Jean-Michaël Faure. La PME vise, avec chacun de ses fournisseurs, le meilleur niveau d'évaluation. D'autres fournisseurs ont ainsi labellisé Faure Technologies : Sick, fabricant de capteurs, lui a attribué son label Elite Partner, Rockwell Automation l'a élevé au rang de Platinium Partner. « *Lorsque j'ai démarré l'activité automatisme avec Rockwell Automation, nous réalisions 900 000 € de CA en 2010, contre 3, 2 millions actuellement* » indique le DG.

Faure Technologies est par ailleurs partenaire de Parker, leader mondial notamment en connectique, avec lequel il a développé des libres services et points flexibles ParkerStore. Là encore, ce partenariat avec un fournisseur leader sur le marché a optimisé la croissance de l'entreprise.

Inflation tous azimuts et délais à rallonge

« *Les hausses des prix des matières premières sont mondiales, elles touchent tous les industriels. C'est plutôt la disponibilité des ressources qui pose un problème* » précise Jean-Michaël Faure. « *En anticipant, nous parvenons à répondre aux demandes depuis 2021, date à laquelle nous avons commencé à percevoir les premières pénuries.* »

Il existe un stock central au siège de Valence, et des stocks de proximité dans chaque agence. Ce dernier stock est généraliste ou spécifique aux besoins locaux comme l'industrie des semi-conducteurs à Grenoble, par exemple.

En demeurant fidèle à ses fournisseurs, Faure Technologies est en permanence en quête de solutions pour répondre aux demandes. Cela n'aura pas empêché un allongement extravagant des délais de livraison : « *cela dépend beaucoup du type de produits. Peu de soucis avec les raccords pneumatiques. Côté automatisme, en revanche, nous sommes passés sur certains produits de 8 jours de délai à 8 mois!* »

Situation très contrastée selon les produits et selon les fournisseurs. Le DG évalue que « *le taux de service (livraison au jour J) s'est dégradé de l'ordre de 5 à 6 points, les livraisons fortement en retard ont beaucoup augmenté. Mais la situation a tendance à se détendre, sauf dans l'électronique* ». Compte-tenu de la complexité des sous-ensembles, un seul composant manquant à l'appel pénalise le sous-système entier.

En conclusion, Jean-Michaël Faure avoue ne pas disposer de visibilité. Au nom de la PME, il demeure néanmoins très volontaire : « *en 2009, nous avions continué à embaucher, en partant du principe que la crise ne durerait qu'un temps. Aujourd'hui, nous continuons à investir. Nous maintenons une vision à moyen et long terme. Notre force est aussi d'être une PME familiale, sans avoir à rendre de comptes à des actionnaires et avec une gestion financière très saine.* » Une vision qui lui permet de viser une hausse de 10 % du CA en 2023, à 46 M€. ■