

Des histoires de co-investissements

Rencontre ▶▶▶



Bruno Focquet

navigue au cœur d'une histoire familiale et entrepreneuriale de plus d'un siècle

L'entreprise Focquet est incontestablement liée à une histoire familiale. Trois générations au service de la croissance d'une société qui ne cesse de progresser. Chaque génération a relevé des défis liés aux besoins de son époque.

Bruno Focquet quant à lui, poursuit le développement de l'outil grâce à une nouvelle implantation construite à Gembloux. Le nouveau hall de stockage est impressionnant, presque titanesque : un dédale de moteurs tous calibres, minutieusement rangés, étiquetés du logo « Focquet », prêts à partir pour le marché belge ou étranger. C'est une des forces de la SA FOCQUET : un stock stratégique des plus complet. Son prochain défi est d'augmenter encore l'exportation sur les marchés internationaux. La 4^e génération prendra-t-elle les commandes de l'entreprise ? Bruno Focquet, lève les yeux au ciel en guise de réponse... et ajoute qu'il souhaite que ses enfants choisissent leur propre voie.



Bruno Focquet, vous êtes à la tête d'une entreprise fondée en 1892 ! Avec plus d'un siècle d'existence, c'est un pléonasmе de dire que votre société a une histoire ... pouvez-vous nous en tracer les grandes lignes ?

La société a en effet toujours été dans le giron de la famille Focquet. Mon grand-père et mon grand-oncle ont créé une société de matériel d'occasion située chaussée Saint-Pierre à Etterbeek. Mon grand-oncle, Charles Focquet est décédé jeune et mon grand-père a repris seul la direction de la société. Il a eu deux enfants : Charles et André, mon père. Cette deuxième génération a poursuivi l'aventure de l'entreprise familiale. Je suis entré au service de l'entreprise à l'âge de 31 ans. A ce moment-là, on pensait qu'il était important d'avoir une attache familiale pour que l'entreprise continue. On m'a demandé de m'intéresser aux volets technique et commercial de l'entreprise. A l'époque, l'entreprise n'était pas tellement florissante car nous ne vendions que du matériel d'occasion. J'avais donc pour mission de rechercher d'autres marchés.

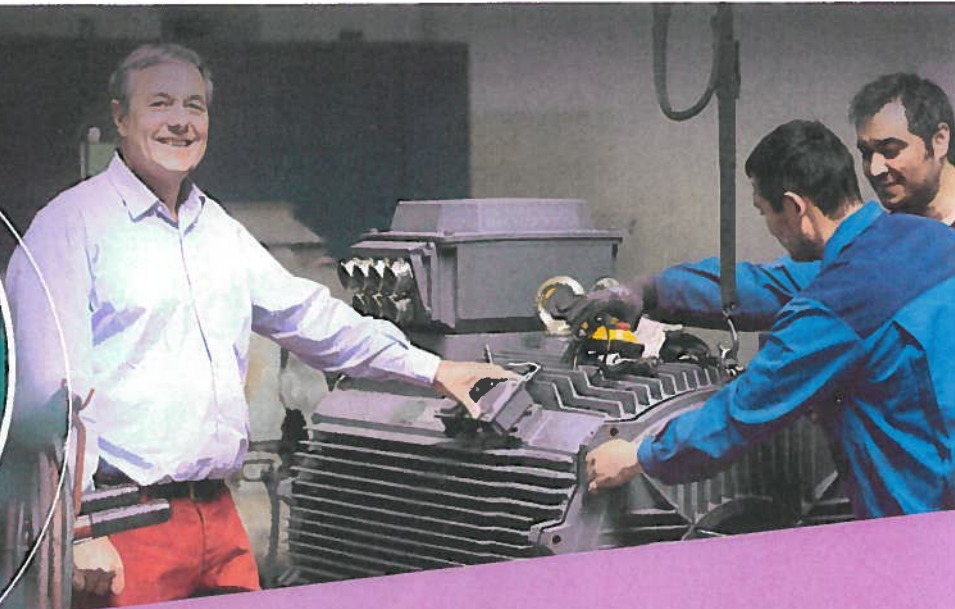
Un jour, vous vous êtes retrouvé seul dans l'aventure ?

J'ai d'abord travaillé en duo avec mon cousin. S'est ensuite posée la question de la relève et de la reprise. J'ai franchi le cap du rachat qui s'accompagnait de projets de développement et d'un déménagement. Je suis seul à bord depuis 3 ans.

Focquet a décidé de se positionner stratégiquement en disposant d'un stock important de moteurs neufs. On peut dire que cette entreprise est la « banque du moteur » en Europe.



ENSEMBLE... co-investissons, localement, professionnellement



Quelles sont les complexités et les difficultés liées à votre métier ?

Les évolutions liées à la gestion des problèmes énergétiques sont nombreuses. L'énergie coûte de plus en plus cher et l'Europe impose des normes de consommation énergétique de plus en plus sévères. Cela implique des évolutions technologiques avec des variateurs de fréquence qui permettent de régler la vitesse des moteurs et, par conséquent, d'ajuster la consommation d'énergie. Notre préoccupation est donc aussi de gérer le stock en fonction de ces normes.

Et quels sont les défis de demain pour Focquet SA ?

D'autres défis se situent au niveau humain : trouver du personnel adéquat et essayer d'apporter une solution complète à nos clients qui sont de plus en plus exigeants. Nous essayons d'être à la pointe, nous proposons de bons produits pour un bon rapport qualité-prix. Nous disposons également d'un service technique très compétent et réactif pour répondre à la demande des clients (20% des moteurs neufs sont adaptés selon les desiderata de nos clients). Nous souhaitons aussi offrir un service client plus pointu afin d'optimiser les installations et d'apporter les recommandations techniques utiles.

Quelles sont les actualités de Focquet ?

Nous souhaitons développer de nouveaux marchés étrangers notamment en Allemagne, pays que nous pouvons aujourd'hui plus facilement aborder grâce à notre toute nouvelle certification marine et notre accréditation ISO 9001. Nous envisageons également de développer un nouveau site internet permettant de consulter notre stock et de commander en ligne.

Quel est votre sentiment sur la situation économique actuelle ? Auriez-vous, le cas échéant, un conseil à donner à nos dirigeants et aux jeunes entrepreneurs ?

Aux jeunes, je dirais de bien réfléchir avant de se lancer... mais s'ils ont un tempérament d'indépendant, le jeu en vaut la chandelle. Et à l'attention de nos dirigeants, je leur recommande d'accélérer la simplification administrative. La gestion des obligations administratives est devenue beaucoup trop lourde. Par ailleurs, une diminution des charges sur le travail est indispensable !

Fondée en 1892, la société FOCQUET est spécialisée dans la fourniture de matériel électrique industriel de puissance. Elle a connu plusieurs phases de développement pour en arriver à une situation de leader européen avec un stock comportant près de 20.000 moteurs neufs et 5000 moteurs reconditionnés, à cage et à bagues, en fonte et en aluminium ainsi qu'un stock de transformateurs et auto-transformateurs de plusieurs centaines de pièces.

L'entreprise Focquet propose à la vente des produits sous sa propre marque : « EUROPEAN ELECTRIC COMPAGNY » qui bénéficient d'une réputation de haute qualité et de prix compétitifs. Les autres produits sont : des transformateurs de puissance, des démarreurs, des régulateurs de vitesse AC/DC, des alternateurs, des groupes électrogènes de puissance, etc.

Bruno FOCQUET : bio express

- Administrateur délégué de FOCQUET SA
- Profil : commercial
- Loisirs : famille, marche, découverte



Contact : FOCQUET SA
Rue des Haïpes, 1 | 5030 GEMBLoux | +32 (0) 81/62.59.70
info@focquet.be | www.focquet.be