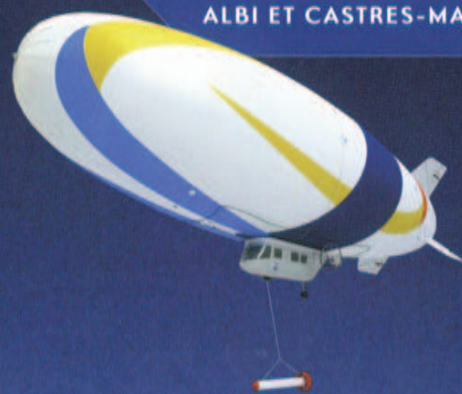


écoTarn

MAGAZINE ECONOMIQUE DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

ALBI ET CASTRES-MAZAMET

Créer
Innover
Se dépasser
S'ouvrir au monde
Préparer l'avenir



Jean-Louis Etienne
« J'ai toujours été stimulé
par ce que je fais »



ENTREPRENEURS DU FUTUR

ECOTARN N°29 - avril 2007 - Prix : 2,50 €

TOURISME | Suivez le(s) guides(s)

CONJONCTURE | L'opinion des patrons



S'adapter

Jean-Paul FÉNÉON,
Groupe FEMELEC

Racheter pour bâtir



« Il ne faut pas hésiter à rechercher des synergies. »

S'adapter, intégrer: le parcours de Jean-Paul Fénéon débute à Grenoble, dans les années 80, au sein de la PME familiale Dervieux, spécialisée dans la fabrication de matériel et de connectique pour les lignes électriques aériennes. Un marché qui va connaître une profonde mutation, avec la suppression progressive des dites lignes. « Nous avons dû nous adapter en créant des produits complémentaires, et surtout en tissant des partenariats avec d'autres acteurs du marché », explique J-P Fénéon.

En 2000, un premier rapprochement se concrétise avec l'entreprise Afelec, à Saint-Sulpice, qui apporte des compétences complémentaires dans la fabrication de structures métalliques. Du partenariat au rachat, le pas est franchi en 2003, avec la création du Groupe Femelec. Un groupe qui emploie aujourd'hui plus d'une centaine de personnes, pour 17 M€ de CA. « Il ne faut pas hésiter à rechercher des synergies, qui représentent le plus sûr chemin pour la globalisation de l'offre. C'est à la fois plus rapide et plus efficace que de développer de nouveaux secteurs en interne », souligne Jean-Paul Fénéon, non sans préciser que cela correspond à un état d'esprit: « Il faut laisser aux équipes le temps de se connaître et de se faire confiance, comprendre qu'ensemble on peut faire mieux, en dépassant la peur de perdre son indépendance ! »

SON MOTEUR

Avoir envie de réussir quelque chose, de construire pas à pas, puis de consolider. Et ensuite, penser à transmettre et à passer le flambeau.

LA CONDITION POUR RÉUSSIR

Savoir jouer les chefs d'orchestre, animer une équipe autour d'un objectif commun.

Bruno BOUTEILLE, SNB-Siréa :

Comprendre, maîtriser, développer

Trouver des solutions

Trois mots reviennent fréquemment dans le vocabulaire de Bruno Bouteille, patron de l'entreprise castraise SNB-Siréa spécialisée dans la recherche de solutions pour l'industrie mettant en œuvre automatismes et logiciels: comprendre, maîtriser, développer. Technicien dans l'âme, ce jeune entrepreneur avoue que sa première passion, « c'est de comprendre comment fonctionnent les équipements, et d'assimiler les différentes technologies pour en maîtriser tous les rouages. A partir de là, on devient plus critique sur les produits existants. Et on commence à entrevoir de nouvelles solutions ». Innover? « Oui, mais pour répondre à une problématique. L'innovation n'est pas une fin en soi. Il ne suffit pas

LE MOTEUR DE L'ENTREPRENEUR

Etre curieux, avoir envie de s'améliorer, de progresser dans son domaine. Et avoir envie de relever un défi.

LA CONDITION POUR RÉUSSIR

Ne pas se disperser, mais rester ouvert à tout ce qui se fait autour de soi.



« Entrevoir de nouvelles solutions. »

d'avoir une bonne idée: il faut qu'elle passe de la théorie à la pratique, et qu'ensuite elle soit validée économiquement. Pour moi, la véritable innovation, c'est celle qui permet de trouver la solution la moins chère et la plus efficace, celle qui pourra être industrialisée. » Une dynamique qui repose sur une connaissance transversale des différents métiers, mais aussi sur l'écoute et la relation de confiance qui se crée avec les clients: une innovation doit répondre à un besoin. Et le plus difficile, bien souvent, c'est précisément d'identifier ce besoin !

Luc ATGÉ

Défi et passion

Se dépasser

Sur son établi de bois massif, il manipule or, argent, diamants. Sorti de l'Ecole de Louvre en 1979, installé depuis 1991 à Castres où il a pris la suite de son père, Luc Atgé vit son métier d'artisan joaillier comme une véritable passion. Créateur avant tout, il propose dans sa vitrine 95% de créations personnelles, pièces uniques dessinées et fabriquées entre ses mains expertes. Un travail minutieux, long et patient. Mais comme les pierres qu'il monte sur ses bagues, Luc Atgé a plusieurs facettes. Car l'homme court: long, loin, longtemps. En 1999, il s'aligne aux 100 km de Millau. Un défi personnel qui lui donne le goût des raids extrêmes: de retour sur cette même épreuve en 2001, il enchaîne, entre autres, la Balade de Riquet (240 km en 3 étapes), le Marathon des Sables (240 km dans le désert marocain), le Marathon du Vignemale, et fin 2006 la Diagonale des Fous (149 km et 8 500m de dénivellé dans la traversée de l'île de la Réunion).



L'artisan joaillier aime courir loin et longtemps.

« Du métier à la course, le ressort est le même. L'envie de se dépasser, d'aller au bout de soi-même, de se fixer des objectifs à long terme. Avec à l'arrivée la satisfaction d'avoir tenu jusqu'au bout » explique dans un sourire celui que les Compagnons ont baptisé, non sans raison, « Tarnais le Volontaire » !

LE MOTEUR DE L'ENTREPRENEUR

L'envie et le plaisir de se dépasser.

LA CONDITION POUR RÉUSSIR

Ne pas douter, et ne pas se poser la question de savoir si l'on va y arriver.