Fauvel ou l'art de la terre cuite

En misant sur la qualité de son savoir-faire artisanal en matière de carreaux de terre cuite, Fauvel résiste à la crise. "Notre notoriété ? Mais je considère qu'elle est maintenant solidement établie.

Vous voulez un exemple ? Récemment, un de nos clients s'est rendu à Paris pour acheter dans un magasin des carreaux de terre cuite destinés à sa maison, qui sont notre spécialité. Pourtant, ce client habite tout près de notre fabrique qui se trouve ici, à Moon-sur-Elle..."

Versailles, Fontainebleau
Gérant de la société Fauvel, Bertrand Foucher se plaît à raconter cette anecdote qui illustre le contraste entre une petite entreprise artisanale employant une dizaine de personnes implantée de façon discrète dans une petite commune rurale à la limite de la Manche et du Calvados, et la formidable réputation dont elle jouit dans le monde de la décoration haut de gamme.
Cette situation privilégiée lui vaut d'ailleurs d'être régulièrement choisie dans le cadre de chantiers de restauration très prestigieux, comme ceux qui ont été menés au grand Trianon de Versailles, au château de Fontainebleau, au Mont-Saint-Michel ou encore au château de Caen.
Mais il ne faut pas s'y tromper : Fauvel ne se veut pas une entreprise du secteur du luxe, à l'image de la haute couture par exemple. Il suffit d'ailleur de jeter un oeil aux tarifs qu'elle pratique.

Toujours à la pointe
Même si la fabrique artisanale de Moon-sur-Elle se distingue avant tout par la qualité et la beauté de ses productions, qui nourrissent une gamme de plus de 3 500 références, élaborées le plus souvent à la la suite de commandes très précises d'amateurs éclairés et connaisseurs.
"Un jour", sourit Bertrand Foucher, "une de nos clientes a eu la surprise de constater que les carreaux haut de gamme vendus par une très grande enseigne de bricolage étaient de 20 à 30 % plus chers que les carreaux fabriqués par Fauvel."
D'où la formule : "une belle imitation coûte plus cher qu'un vrai carreau de terre cuite".
C'est que la fabrique bas-normande doit à sa petite taille et à son savoir-faire artisanal très important de posséder une réelle souplesse, grâce à laquelle elle peut s'adapter rapidement à toutes les commandes, même lorsqu'il s'agit de "sur-mesure", ce qui est fréquent. Ces qualités lui ont permis d'amortir correctement les effets de la crise.
"Depuis quelques années, nous travaillons moins avec les négociants parisiens, mais nous avons pu compenser cette évolution par le volant des clients particuliers."Bertrand Foucher sait que la force de Fauvel est l'accent mis sur la qualité du service après-vente. "Nous donnons à nos clients tous les conseils indispensables à la pose et à l'entretien des carreaux. De cette façon, nous sommes assurés qu'ils en tirent le maximum de satisfaction."
Voilà sans doute pourquoi Fauvel s'enorgueillit de posséder une clientèle très fidèle, pour moitié bas-normande, mais parmi laquelle elle compte désormais de nombreux Belges et Hollandais, "deux pays qui possèdent la culture de la céramique, en particulier celle qui orne les carreaux".
Tout cela cependant ne se serait pas maintenu sans l'attitude de remise en question permanente de l'entreprise. "C'est une obligation pour tenir. Nous tenons à réactualiser sans cesse notre gamme.
Cela nous permet d'être tout le temps en phase avec la tendance du moment."Quitte à devoir mettre au point, comme c'est le cas aujourd'hui, un nouveau procédé, baptisé "Normandie céramique", pour répondre à une demande particulière.
Ces qualités, l'entreprise de Moonsur-Elle tient à les cultiver car elle sait qu'elles constituent la garantie de sa pérennité. Pour autant, pas question de viser une croissance exponentielle des effectifs ou des volumes de production. Le savoir-faire de l'entreprise, gage de sa réputation, tient avant tout à son caractère artisanal auquel ses personnels restent très attachés. A commencer par son gérant, artisan de son redressement au milieu des années 1990, sur fond de concurrence sévère.

Publié par A.D le 06/07/2010 à 14h00