N°1711
23 SEPTEMBRE 2014

7 OFFICIEL

MAGAZIN HABILITÉ À LA PUBLICATION DES ANNONCES LÉGALES

French Touch made in Béziers

7OFFICIEL - 1,50 EUROS

Agnès Jullian © Mario Sinistaj

AGNÈS JULLIAN
FAÇON HAUTE COUTURE

Un chiffre d'affaires de 10 millions d'Euros qui devrait doubler en 3 ans, des succès prestigieux à l'International: vous ne rêvez pas, nous sommes bien en... 2014, à Béziers! Cette réussite appartient à Technilum, créateur de Mobilier Urbain d'éclairage. À sa tête, Agnès Jullian dirige sa PME avec une rare énergie et un appétit certain pour l'innovation et la créativité. Un dynamisme et des convictions qui l'ont amenée à s'investir jusque dans le champ politique.

La promenade des Anglais à Nice, le Metropolitan Museum à New York, le Palais des Festivals à Cannes, la Place d'Armes à Montréal, la Promenade des Barques à Narbonne, la Porte de Jaffa à Jérusalem, les stations de tramway à Montpellier... Quels points communs ? Technilum.
Lampadaires, colonnes, bornes… leur mobilier urbain d'éclairage a été créé ici, à Béziers, par Technilum. Agnès Jullian rend son entreprise quasi incontournable quand il s'agit d'habiller de lumière les lieux les plus emblématiques en France ou dans le monde.
Pourtant, cette jeune biterroise, étudiante en commerce, n'avait pas pour projet de travailler dans l'entreprise familiale créée en 1971. Mais la disparition brutale de son père l'a mise très tôt face à ses responsabilités. En 1994, elle a 25 ans à peine quand elle prend la direction de l'entreprise. "*J'arrivais dans un monde très masculin où j'étais souvent la seule femme, mais c'est surtout mon jeune âge qui a provoqué une certaine… "curiosité". Il a fallu que je travaille dur pour gagner la confiance des financiers et des acteurs économiques.*"

L'épreuve a certainement forgé son caractère. En quelques années, elle insuffle une nouvelle dynamique et positionne l'entreprise sur un segment haut de gamme. Les mots ont leur importance. Technilum devient "Créateur de Mobilier Urbain d'éclairage". Un positionnement stratégique bien sûr, mais aussi le besoin de vivre sa profession en cohérence avec ses passions personnelles : l'Architecture, le Design, l'Art Contemporain.
"*Quand on oriente ses études, on n'a pas toujours expérimenté ce qui donnera du sens à sa vie. Avec le recul, au regard de ce qui m'anime aujourd'hui, j'aurais certainement aimé faire des études d'architecture. Mais je ne nourris aucune frustration. Mon métier est passionnant. Avec notre bureau d'étude, nous travaillons en relation étroite avec des créatifs, des architectes, des concepteurs lumières. Nous sommes devenus des créateurs de patrimoine urbain. Allez voir la Place de la Cathédrale à Bordeaux, son traitement minéral et ses lampadaires monumentaux de 14 mètres de haut. Ce sont de véritables éléments patrimoniaux. C'est une réussite remarquable citée en exemple dans le monde entier.*"

Le véritable acte de naissance "professionnel" de l'ère Agnès Jullian s'écrit en 1999. Elle décide, malgré toutes les préventions de son entourage et l'incompréhension des chefs d'entreprise du Biterrois, de déménager Technilum dans un lieu atypique, un ancien chai viticole du XIXème siècle : le "Domaine de Lézigno". Le contraste entre ce bâtiment aux pierres encore baignées des rayons du soleil du midi et l'agencement intérieur très contemporain est, à lui seul, un résumé de l'esprit Technilum.

> *"On crée du patrimoine urbain, on valorise l'espace public. Si on a une exigence de qualité sur notre propre site, c'est que nous en avons aussi pour nos produits."*

"*Lézigno est un vrai tournant pour l'entreprise. Ma sensibilité pour l'esthétisme et l'environnement, m'interdisait de nous installer dans "un cube" au milieu d'une zone industrielle anonyme. Ce choix a renforcé notre image de marque. On pouvait dès lors, recevoir nos clients dans un bâtiment qui ne laisse pas indifférent, un univers qui correspond vraiment à la philosophie de l'entreprise. On crée du patrimoine urbain, on valorise l'espace public. Si on a une exigence de qualité sur notre propre site, c'est que nous en avons aussi pour nos produits. C'est un cercle vertueux.*"

Les clients de Technilum sont les collectivités locales, mais le circuit de vente est complexe puisque les prescripteurs de ces marchés sont les architectes, les concepteurs lumières, les paysagistes, les urbanistes qui font la maîtrise d'œuvre des projets d'aménagement. "*On est les plus petits de notre secteur d'activité. Mais notre approche commerciale se définit par le "custommade". "On est capable de faire vraiment du sur-mesure avec des matériaux de haute qualité. Du haut de gamme avec une vraie valeur ajoutée qui nous permet de travailler sur les projets les plus emblématiques de France*".

Malgré une concurrence féroce, ce positionnement lui permet de réussir sur le marché international. Les Etats Unis, le Canada, l'Europe du Nord, l'Asie, le Moyen-Orient sont les nouveaux territoires de conquête de Technilum, mais sans jamais renier sa spécificité française, bien au contraire.
"*Nos réussites sur le marché français sont essentielles pour valider notre créativité sur les marchés étrangers. Notre "French Touch" est un atout incroyable. On a cette chance là! La France avec ce qu'elle incarne de créativité, de mode de vie, de culture fait toujours rêver. Je n'ai de cesse de le dire. Il faut arrêter de s'auto-flageller. Si aujourd'hui on arrive à vendre aux États-Unis, c'est avant tout parce que nous avons des références françaises. Certes elles seront confortées, plus tard, par des références étrangères majeures, mais en premier lieu c'est l'étiquette française qui parle.*"

Une French Touch Biterroise qui s'exprime au travers d'un besoin d'innovation permanent. "*La rançon de ces succès nous doit d'être beaucoup copiés, notamment sur le marché canadien. Il est donc capital d'avoir toujours un temps d'avance, d'apporter de nouvelles solutions, de devancer les attentes des clients. Les produits qui apparaissaient trop novateurs, trop avant-gardistes pour certains en 2003/2004, sont ceux que nous vendons le plus aujourd'hui.*"

À l'image d'une maison de Haute Couture, Technilum se veut à l'avant-garde technologique pour tenter de défricher les tendances de demain, voire de les influencer. Cette volonté trouve certainement sa prolongation naturelle avec la création de la Fondation "Lézigno". Lieu d'échanges, de rencontres intellectuelles et artistiques où tous les acteurs intervenant dans l'espace urbain sont invités à penser la ville de demain.

Une réussite professionnelle qui devrait aisément suffire au bonheur de tout un chacun. Mais le parcours d'Agnès Jullian va prendre un tournant qu'elle n'avait pas vraiment imaginé.
"*Quand je me suis retrouvée aux commandes de l'entreprise, à 25 ans, « la tête dans le guidon », j'ai très vite compris que je ne devais pas rester isolée. Je me suis alors rapprochée d'associations professionnelles comme « les ambassadeurs du Sud », entre autres. J'avais besoin de sortir de l'entreprise, de rencontrer des gens. C'est une vraie source d'énergie pour moi, c'est comme ça que je m'alimente.*"

Très vite elle prend des responsabilités dans diverses instances, acquiert une certaine visibilité. Georges Frêche remarque alors cette personnalité au caractère bien trempé. "*Comme je n'ai pas vraiment ma langue dans ma poche, il a dû apprécier mon caractère assez cash et franc puisqu'un jour il a voulu me rencontrer personnellement. C'est là qu'il m'annonce souhaiter faire de moi sa numéro 2 sur sa liste pour les élections régionales ! Je n'avais jamais pensé faire de la politique. Avec mes activités professionnelles, cela me paraissait impensable. Mais il a insisté en me raccompagnant : j'avais 10 jours pour réfléchir ! J'ai commencé par relire la définition étymologique du mot politique : « faire progresser la cité ». C'était tout ce qui m'importait dans les différents engagements citoyens que j'avais pu avoir jusque là.*"
Agnès Jullian se laisse donc convaincre et va ainsi participer, en première ligne, à toute la campagne de Georges Frêche. Elle deviendra Vice-Présidente de la région en charge du tourisme.
"*C'était quelqu'un hors norme, un vrai visionnaire, qui donnait une énergie folle. Je le voyais 1/4 d'heure et j'étais "boostée" pour 18 jours, prête à déplacer des montagnes, parce qu'il avait trouvé le mot juste. J'ai eu la chance qu'il me fasse une confiance absolue. Malheureusement, je ne l'ai côtoyé que la dernière année de sa vie, mais ce fut la plus intense, la plus prenante, la plus instructive et enrichissante de mon existence.*"

Cette expérience conforte Agnès Jullian dans son désir d'entraîner la Société Civile à s'engager davantage pour l'intérêt général. Depuis toujours, elle porte dans son coeur sa ville de Béziers qu'elle ne se résout pas à voir décliner. Avec "Atouts Béziers", elle travaille sur un projet de relance économique pour la ville et pense à se présenter, en toute indépendance, aux élections municipales. Mais devant la crainte de voir l'extrême droite accéder à la mairie, pragmatique, elle rejoint la liste UMP dès le 1er tour pensant qu'il s'agit de la seule solution pour lui faire barrage.
Touche-t-on là aux limites de la capacité de la société civile à

"Avec "Atouts Béziers" elle travaille sur un projet de relance économique pour la ville et pense à se présenter, en toute indépendance, aux élections municipales."

pouvoir exister hors des partis ? Peut-on vraiment s'engager dans des exécutifs sans être pris dans un engrenage partisan ? Si Agnès Jullian convient avoir fait une erreur stratégique à Béziers, et assure qu'on ne l'y reprendra plus, elle défend la vision de son engagement. "*Je n'ai jamais été encartée. Je ne vois pas pourquoi, si on s'engage en tant que Société Civile, on serait obligé de rejoindre un parti. Moi je suis très libérale dans ma façon de faire et d'être. Tout le monde l'a accepté en tant que tel et je crois que mon regard a pu apporter un autre éclairage à ceux avec lesquels je travaillais, tout comme j'ai pu m'enrichir de leur expérience. J'agis toujours au Conseil Régional, non pas pour des convictions partisanes, mais dans le sens de l'intérêt général.*"

Si aujourd'hui, elle assure, timidement, que briguer la Mairie de Béziers serait trop astreignant par rapport à ses obligations professionnelles, elle garde un œil très attentif sur le devenir de sa ville. Qu'en sera-t-il après 6 années d'expérience Ménard ?
En attendant, elle propulse Technilum dans le XXIème siècle en investissant 7,5 millions d'euros dans l'extension de ses locaux. Un bâtiment élégant de 4 500 m^2, créé par l'architecte Jacques Ferrier. Il permettra d'augmenter la capacité de production pour répondre à la croissance de Technilum à l'International.
Dans le même temps, l'entreprise ouvre une nouvelle voie esthétique avec une gamme étonnante de mobilier urbain d'éclairage en céramique : une gamme sensuelle, raffinée, avant-gardiste, une ovation à la French Touch, comme un reflet lumineux du parcours d'Agnès Jullian.

Philippe Kern

Agnès Jullian © Mario Sinistaj