

PROFESSION FABRICANT



Baptiste Delord,
responsable technico-commercial chez Euroconcep.



Euroconcep : la synergie d'un groupe pour une fabrication d'armoires électriques sur mesure

Voici le second volet de notre rencontre avec le groupe BJ Partenaires, spécialisé dans l'électricité industrielle. Après vous avoir présenté le mois dernier (voir notre interview dans *Électro Magazine* n° 76, page 24) Euro-Négoce, distributeur indépendant au business model bien particulier, faisons connaissance aujourd'hui avec Euroconcep, dont l'activité est de concevoir, étudier et réaliser des armoires électriques de distribution pour l'industrie et le tertiaire. Rencontre avec Baptiste Delord, responsable technico-commercial chez Euroconcep.

Électro Magazine - Quelle est la genèse de l'entreprise ?

Baptiste Delord – Notre histoire est somme toute simple. Dès la création d'Euro-Négoce, en 1996, nous avons constaté que nos clients étaient très satisfaits de ce modèle de distribution spécifique. Très vite, ils ont manifesté le souhait d'avoir des produits assemblés. Comme notre volonté était également de développer le groupe, nous avons fondé Euroconcep en 1998. Notre principal fournisseur est Euro-Négoce, avec un atout de taille : un stock important des produits, au meilleur prix et avec disponibilité immédiate. Le succès était au rendez-vous.

En quoi consistent ces produits assemblés ?

Baptiste Delord – Notre cœur de métier est l'étude et la réalisation d'armoires électriques de distribution. Nous travaillons essentiellement dans le tertiaire, pour les trois quarts de notre activité, le reste s'adressant au monde industriel. Dès qu'un client nous formule une demande, nous déterminons tous les produits qui doivent composer l'armoire électrique pour respecter le cahier des charges et les normes. La partie étude est réalisée pendant la période de chiffrage. Nous sommes intégrateur de tous les produits fabriqués par les constructeurs, y compris la tôlerie.

Quelle est votre force par rapport à la concurrence ?

Baptiste Delord – Nous préférons utiliser le terme de confrères plutôt que de concurrents, car, à notre connaissance, il n'existe pas de tableautiers comme nous, en rapport direct avec un distributeur. Notre principale force est de pouvoir nous appuyer directement sur

Euro-Négoce et son stock pratiquement illimité, chose inhabituelle dans la distribution classique. Cela nous permet une très grande réactivité. Par ailleurs, nous ne sommes pas tributaires des remises ou dérogations que peuvent accorder un distributeur ou un constructeur. Nous maîtrisons ainsi parfaitement nos prix de vente. Au final, nous pouvons réaliser et livrer à nos clients des équipements dans des délais très courts.



Nos forces commerciales et même une partie de la base client sont communes au sein du groupe. Comme Euro-Négoce, notre modèle économique est original et unique.

C'est pour toutes ces raisons que nous sommes un acteur principal en région Rhône-Alpes et dans le top 10 au niveau national. On peut également préciser que nous avons quelques niches à l'international.

Avez-vous des services particuliers ?

Baptiste Delord – Un de nos autres atouts est la traçabilité de toutes nos réalisations. Chaque tableau a sa carte d'identité. Nos clients peuvent retrouver sur notre site Internet la totalité des dossiers qui leur ont été remis à la livraison : identification, schémas, photos de montage, plans étiquettes, feuilles de contrôles et de conformités... Cela fait partie de notre processus qualité.

Euro-Négoce nous confiait son souhait d'ouverture à d'autres marques que celle qui vous l'a fait connaître. En est-il de même pour vous ?

Baptiste Delord – Il est certain que Schneider Electric est un des leaders sur le marché national pour le type d'appareillage que nous utilisons. Je dois avouer que 90 % de nos armoires comprennent du matériel de cette marque. Nous travaillons cependant avec d'autres marques, comme ABB, Socomec, Gewiss... Bien entendu, nous nous adapterons aux évolutions des technologies, aux approvisionnements et aux prix d'Euro-Négoce. Nous avons cette chance de pouvoir bénéficier de la synergie et de l'expérience du groupe pour garantir à tous nos clients une mise en œuvre rapide de solutions fiables et qualitatives. ■

Propos recueillis par Jean-Marc Loison

La société en quelques chiffres

- 6,5 millions d'euros de chiffre d'affaires ;
- une cinquantaine de collaborateurs ;
- 2 500 mètres carrés d'ateliers ;
- 60 000 heures de capacité de câblage par an ;
- 1 200 tableaux livrés par an ;
- 5 000 A d'intensité maximum.