



Franck Corbel,
responsable de l'agence CA2E
du Blanc-Mesnil (Seine-Saint-Denis)

CA2E : « l'autre distribution de matériel électrique »

Derrière son slogan un brin provocateur, CA2E revendique une totale indépendance vis-à-vis des réseaux de distribution classiques. Franck Corbel, responsable de l'agence du Blanc-Mesnil (Seine-Saint-Denis), explique le rôle et la place de CA2E en tant qu'acteur local implanté dans le nord de la région parisienne. Rencontre.

Electro Magazine – Quelle est l'origine de CA2E ?

Franck Corbel – L'entreprise a vu le jour il y a vingt-cinq ans, sous l'impulsion de Bernard Dufossé, avec la création d'une première agence à Compiègne (Oise). À l'origine orienté vers l'industrie, CA2E s'est adapté à l'évolution du bassin d'activité. À présent, l'entreprise répond aux besoins de l'habitat et du tertiaire. Par ailleurs, nous avons étendu notre champ d'action : une seconde agence s'est ouverte à Cagny (Somme) en 2004, puis une troisième au Blanc-Mesnil en 2010. Nous sommes à présent une vingtaine de salariés. En 2009, le fondateur a passé le relais à son fils, Christophe, aujourd'hui PDG, et à Yannick Jamin, directeur général. Il est évident que nous avons la volonté de déployer d'autres agences dans le périmètre du nord de Paris.

Vos agences ont-elles des spécialités ?

Franck Corbel – Nous sommes un grossiste généraliste. Nos clients sont à la fois des artisans, des majors de l'installation ou encore des collectivités. Notre position d'indépendant nous permet de proposer une réactivité et une souplesse à l'ensemble de cette clientèle.

Quels sont alors vos atouts ?

Franck Corbel – En premier lieu, nous faisons la différence par le service et la réactivité des équipes. Par exemple, chaque agence dispose d'un stock propre : 700 m² pour Le Blanc-Mesnil, 700 m² à Amiens et 1 200 m² à Compiègne. Au total, nous gérons 6 000 références en disponibilité immédiate. Les trois agences étant à environ 40 minutes l'une de l'autre, nous assurons nous-mêmes, lors de nos déplacements, les flux d'approvisionnement inter-agences. La bonne entente au sein des petites équipes et la volonté de servir le client nous permettent de lui apporter les produits attendus non disponibles localement le lendemain et parfois le jour même. C'est l'avantage d'une entreprise à taille humaine.

Par ailleurs, nous ne générons pas de frais annexes pour le client, telle la facturation ou les opérations de coupe de câbles.

Enfin, nos trois agences sont toutes situées à des emplacements facilement accessibles et autorisant le stationnement de véhicules à tout moment de la journée, ce qui n'est pas toujours aisé en région parisienne.

Avez-vous des relations particulières avec les fournisseurs ?

Franck Corbel – Nous proposons à nos clients des solutions techniques et des produits qui lui permettront de se distinguer. Par exemple, nous distribuons les produits des marques Hager, Atlantic, Airclec, SG-Lighting, Thorn, Havells Sylvania, GE, Kaufel, Seifel, Aiphone ou encore BFT.



Rencontre journée technique du 11 avril 2014

Quelles sont vos valeurs fondamentales ?

Franck Corbel – Il s'agit bien sûr du service et pour cela nous garantissons à nos clients que leurs interlocuteurs sont tous issus de formation électrotechnique. Nous parlons donc véritablement le même langage. Et de fait, nous sommes capables d'orienter les clients porteurs d'un projet en leur indiquant des produits équivalents à la fois techniquement et financièrement. Notre personnel a des connaissances suffisantes pour répondre à la plupart des questions techniques. Au-delà, nous n'hésitons pas à orienter le client vers les services d'études des fabricants.

Produisez-vous des événements en agence ?

Franck Corbel – Effectivement, avec les fabricants, nous organisons des événements dans le but de fidéliser nos clients et aussi de créer des liens entre installateurs. C'est important dans le métier. Par exemple, tous les deux mois, nous organisons une journée technique au cours de laquelle nous faisons venir de deux à cinq fabricants qui présentent leur actualité produits et développent des sujets techniques précis. Cela se déroule autour d'un buffet, à l'heure du déjeuner, lors duquel les installateurs accèdent à des échantillons de démonstrations et rencontrent les fabricants. Nous rendons plus humaine la relation entre fabricants et installateurs.

Quels sont vos challenges au quotidien ?

Franck Corbel – Développer la clientèle ! Nous essayons pour cela de proposer des produits qui aident nos clients à se distinguer. Nous sommes attentifs aux explications que nous pouvons donner sur les points forts, les avantages et les limites de leur utilisation. Aujourd'hui, il y a une réelle place pour les distributeurs indépendants tels CA2E, du fait de nos atouts en matière de relations humaines, de services et de proposition d'offres alternatives. ■

Propos recueillis par Michel Laurent