

FILIÈRE

# Uniformatic, une success story française



© DR

Yves Dalbergue a commencé sa carrière dans une toute petite PME pour atteindre, 15 ans plus tard, le comité de direction de DELL. En 2002, changement de cap, il décide de se lancer dans l'entrepreneuriat et rachète Uniformatic, un fabricant français de câbles et connectiques. Bien lui en a pris. En 2021, l'entreprise compte 37 collaborateurs, salariés et agents commerciaux itinérants pour pratiquement 7 millions de chiffre d'affaires alors qu'au début de l'aventure l'entreprise était en cessation de paiement, 1 million de CA et seulement 10 salariés.

## Concevoir, fabriquer et maintenir en France : il semble que vos convictions d'entrepreneur soient profondes.

Mes valeurs et mes convictions n'ont pas toujours pu être mises en œuvre au cours des 15 années passées en tant que salarié. En devenant chef d'entreprise, j'ai pu pleinement les appliquer. Je souhaite sincèrement maintenir une production en France, même si l'environnement économique national et les organisations étatiques n'aident pas. Par exemple, les règles européennes en matière d'appel d'offres privilégient très souvent le moins cher. Alors, lorsque vous êtes en France et avez le plus fort taux de prélèvement obligatoire, ce n'est pas évident d'être concurrentiel. Mais, nous avons réussi à mettre en lumière la valeur ajoutée française, expliquer le prix et justifier les performances des produits auprès de nos clients. Les cahiers des charges et la conception des produits se font en France. Les brevets sont éga-

lement français. Les productions de volume sont bien entendu faites dans nos usines en Asie pour des raisons de coûts, mais nous fabriquons aussi, ici en France, des faisceaux de câbles sur mesure pour des industriels qui ont besoin de produits non standards. Nous faisons également de l'assemblage de coffrets en France pour maintenir notre savoir-faire intellectuel et manuel. C'est important que notre entreprise fasse partie du tissu économique local et joue son rôle social. Certes, la main-d'œuvre est plus chère, mais la qualité est meilleure. Comme j'aime à le rappeler, en restant en France, nous assurons nos retraites en conservant les capitaux en France.

Concernant le SAV, il est aussi en France et il n'est pas sous-traité. Nous gérons tout. Le client est pris en charge rapidement, les réponses sont quasi instantanées, car nous connaissons la valeur d'un client. Comme nous sommes « petits », pour nous démarquer, il faut que nous soyons meilleurs que les « grands ».

## En 2021, vous lancez l'embase lumineuse ELFI®, une véritable innovation.

C'est cette valeur, d'être proche de nos clients, qui nous pousse chaque instant à être innovant et proactif. Nous avons ainsi conçu, développé

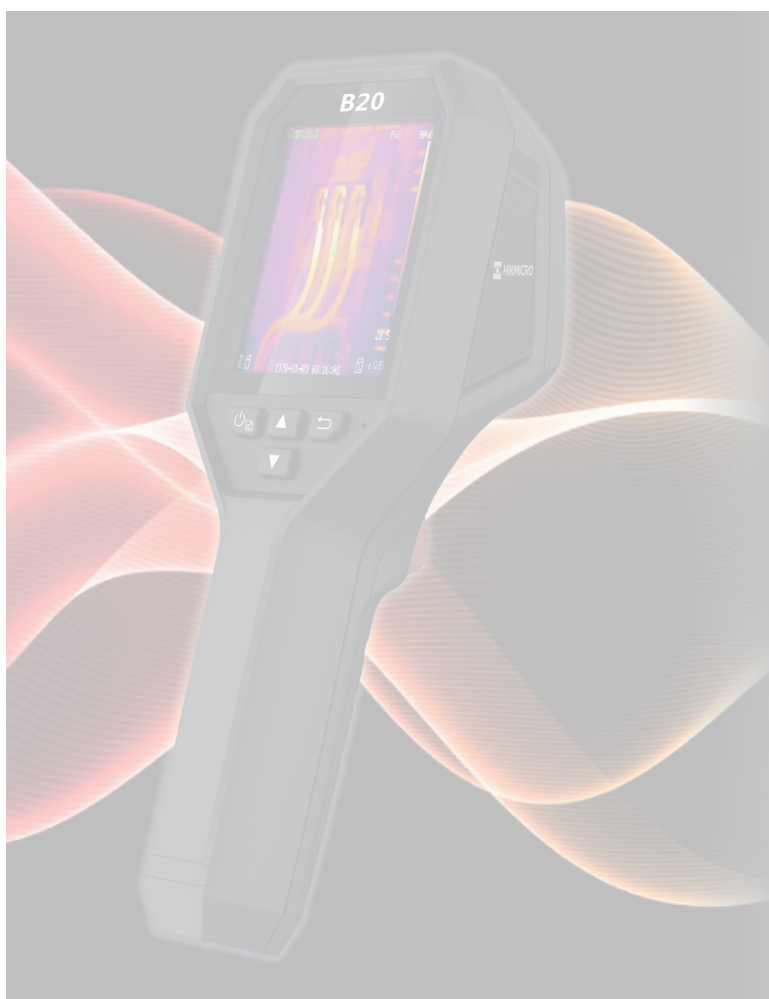


et breveté l'embase, ELFI®, qui permet aux installateurs de gagner jusqu'à 20 % du temps de câblage. Il suffit de repérer la lumière pour repérer le bon câble; plus besoin d'être deux pour tester. Trop souvent, l'installateur ne regarde que le prix du produit sans inclure le coût humain et le temps d'installation. Cette innovation répond à ce besoin. D'ailleurs, les premiers indicateurs montrent qu'ELFI® n'a pas cannibalisé nos embases traditionnelles. Ce modèle est venu compléter la gamme et s'ajouter aux ventes. Il s'agit d'une vraie innovation marché. L'entreprise génère un chiffre d'affaires important, mais nous restons proches de nos clients et de la réalité terrain. C'est comme cela que nous avons pu développer ELFI®.

### **Vous répétez souvent les mots «client» et «écoute client»...**

Oui, car c'est le client qui achète. Il faut donc répondre à ses besoins. En échangeant avec les installateurs, nous avons eu la certitude qu'ils avaient besoin de mieux équiper en courant faible le petit tertiaire (magasins, CHR, cabi-

nets médicaux, professions libérales) et le secteur résidentiel, mais ils avaient peu de temps à consacrer à sourcer. Nous avons donc décidé de regrouper dans un kit l'ensemble des composants nécessaires à la constitution d'un réseau informatique et téléphonique sous une seule référence. Il est constitué d'un coffret de brassage 7U, d'un plateau modem, d'un panneau de brassage, de cordons RJ45 catégorie 6A, d'un kit de visserie, d'un bandeau de prise électrique, d'un switch Ethernet offert, mais aussi d'embases ELFI® catégorie 6A. C'est simple comme idée, mais très efficace. L'installateur n'a qu'une référence à commander pour satisfaire son client et avoir la certitude de disposer d'un produit de qualité, fiable et assemblé en France. En plus, il sait que nos équipes sont en France et disponibles pour échanger avec lui en cas de besoin. •



## **CAMÉRA THERMIQUE PORTABLE FUSION/WIFI**

La caméra portable B20 HIKMICRO est conçue pour les besoins de mesure de température afin de trouver des défauts invisibles. Elle est dotée d'un détecteur thermique HIKMICRO de résolution 256 x 192 et d'un détecteur optique 2MP. Sa plage de mesure thermographique est comprise entre -20°C et 550°C - répondant ainsi à la majorité des scénarios d'application dans diverses industries telles que le bâtiment, le CVC ou encore l'industrie automobile.



Z.I. Les Sables 4, Avenue Descartes, BP 20091  
91423 Morangis Cedex (FR)  
T: +33 1 60 11 42 12 / F: +33 1 60 11 17 78 /  
www.turbotronic.fr / info@turbotronic.fr