

Uniformatic : vingt ans d'une stratégie tournée vers la filière électrique



Tel un leitmotiv, Uniformatic a rapidement trouvé sa voie en « plaçant les réseaux courants faibles à la portée des électriciens ». Depuis vingt ans, la PME indépendante ne cesse d'améliorer, d'innover et de démystifier les technologies des courants faibles. Détails d'un parcours et d'une stratégie avec Yves Dalbergue, président d'Uniformatic.

Électro Magazine - Quelle était votre situation il y a vingt ans ?

Yves Dalbergue - Je venais de la société Dell France, dont j'étais membre du comité de direction. Précédemment, j'avais déjà créé deux entreprises dans le domaine du numérique. En 2002, j'avais surtout cette envie de revenir au sein d'une PME, pour mettre à profit mon expérience des grands groupes tout en travaillant au sein d'une structure à taille humaine. La ligne directrice ? Faire que l'entreprise assure un rôle à la fois social et économique. La recherche d'une PME m'a conduit à reprendre Uniformatic en septembre 2002.

Comment a débuté cette aventure ?

Yves Dalbergue - Créé en 1985, Uniformatic comptait six salariés lors de la reprise. L'entreprise était dans un état catastrophique. Il a fallu, d'une part, la replacer dans son cœur de métier « réseaux » et, d'autre part, trouver rapidement une diversification pour la sauver. Ce fut l'étape la plus difficile. Ce cap franchi, l'entreprise s'est développée fortement et a nécessité l'entrée au capital d'investisseurs pour accompagner sa croissance.

Comment s'est déroulée cette phase ?

Yves Dalbergue - Île-de-France Capital et la BPI sont entrés en 2011. Avec eux, nous avons poursuivi le développement des produits d'infrastructures réseaux et accru fortement notre part de marché. En 2018, nous avons racheté nos parts et repris notre indépendance.

À partir de quel moment avez-vous perçu les besoins de l'électricien ?

Yves Dalbergue - Dès 2007, il est apparu évident que tirer des câbles et y connecter des prises est une des missions de l'électricien. Courant faible ou fort, finalement quelle différence ? D'où la mise en œuvre d'une stratégie pour leur faciliter l'accès au marché de la VDI. Nous avons alors proposé des programmes de formation à destination des commerciaux de la distribution courants forts. En parallèle, Uniformatic est arrivé en distribution avec des prix en phase avec la demande du marché avec peu de dérogations nécessaires. Nous avions déjà des produits très qualitatifs et respectueux de nos clients. Par exemple, nous proposons des produits LSZH pour les ERP ou encore des cordons 100 % cuivre capables de recevoir une injection Power over Ethernet (POE) dans un contexte que nous

savons évolutif. Enfin, persuadés que le Consuel a un sens pour les électriciens, nous avons conçu nos coffrets dans cet esprit, car le marché, malheureusement orienté prix, regorge de produits d'import qui ne proposent pas de reprise de masse sur les coffrets et sont, par conséquent, dangereux ; c'est navrant. Chez Uniformatic, respecter le client n'est pas uniquement un slogan, c'est notre ADN.

La prise RJ45 Elfi était-elle votre premier développement ?

Yves Dalbergue - Oui, il s'agit du premier produit développé à 100% par Uniformatic et sur fonds propres. Jusqu'alors nous apportions des améliorations aux équipements standards. Lancé en juin 2021, l'embase RJ45 à repérage lumineux Elfi rencontre un succès au-delà de nos prévisions. Nous commençons à répondre à des projets dont le CCTP mentionne des « noyaux à repérage lumineux » et nous sommes présents sur des chantiers de toutes les tailles jusqu'à 12000 prises. Les installateurs nous font d'excellents retours et valident un gain de temps sur chantier de 10 à 15%.

Quelle présence en distribution ?

Yves Dalbergue - En 2007, nous avons tissé nos premiers liens avec la distribution électrique professionnelle. Aujourd'hui nous sommes présents auprès de grandes enseignes et aussi chez les indépendants. Ces derniers ont vraiment bien compris notre stratégie d'accompagnement des électriciens.

Et demain ?

Yves Dalbergue - Nous réfléchissons à dupliquer notre modèle en Europe à l'horizon de 2023.

Par ailleurs, en apportant des outils et du support, nous allons étoffer notre catalogue fibre optique, notamment à destination des entreprises de petite taille, celles qui pensent encore que la fibre optique n'est pas pour elles. Réaliser des soudures optiques est tout à fait à la portée des électriciens !

Sans la formidable équipe de collaborateurs compétents et dévoués qui constitue Uniformatic, jamais nous n'aurions pu réussir ce challenge. Chacun a compris le sens de ce projet qui fête aujourd'hui ses 20 ans ! C'est une grande fierté pour moi de constater tout ce chemin parcouru ensemble, aux côtés de nos clients. ■

Propos recueillis par Michel Laurent



Yves Dalbergue,
président d'Uniformatic.