



Grégory et son épouse Valérie, tous deux impliqués dans l'aventure CPelec !

CPelec : « Travailler ensemble et tisser des liens »

Le parcours des chefs d'entreprise n'est pas toujours linéaire. Parfois il est même quelque peu « rock'n'roll ». En témoigne celui de Grégory Hanson, aujourd'hui gérant de l'entreprise de distribution indépendante CPelec, implantée à Carpentras (Vaucluse). Quoi qu'il en soit un point rassemble les dirigeants de cette trempe : la volonté d'avancer en équipe et d'être véritablement au contact et au service des clients.

Électro Magazine – Comment l'aventure CPelec a-t-elle commencé ?

Grégory Hanson – L'origine de CPelec remonte au tout début des années 1980. À l'époque, mon père était chauffeur routier. Il avait une formation initiale en électricité et en électronique. Il s'est installé avec sa femme, comme distributeur professionnel à Carpentras, mais, faute de clients, l'affaire ne décollait pas. Son ancien métier de routier lui a donné l'idée de revendre du matériel de CB, sur un marché à l'époque en plein développement. Cette diversification a très vite suscité l'intérêt des clients et, par rebond, fait connaître l'activité de distributeur de matériel électrique. CPelec s'est ensuite confortablement développé dans les années 1990. L'entreprise a compté jusqu'à huit salariés.

Quand êtes-vous intervenu ?

Grégory Hanson – Mes premiers pas dans l'entreprise familiale remontent à mes 16 ans. À chaque période de congés scolaires, je travaillais avec mes parents pour gagner mon argent de poche. J'ai commencé par les tâches les plus simples, puis me suis occupé du magasin, de la réception des marchandises... En parallèle, je poursuivais mes études jusqu'à décrocher un BTS en électrotechnique.

Et ensuite ?

Grégory Hanson – Diplôme en poche, j'ai compris qu'il était dans un premier temps préférable de vivre d'autres expériences. Durant deux ans, j'ai été agent de maintenance, notamment sur les installations électriques d'une industrie électro-intensive, de production de pierre réfractaire.

En parallèle, j'assurai l'animation musicale de soirées en boîtes de nuit... Cette passion a pris le dessus et je m'y suis consacré pendant près de quinze ans !

Cela nous éloigne de la distribution électrique...

Grégory Hanson – Oui, mais, en 2001, le besoin de pratiquer une activité plus en cohérence avec le fait de fonder une famille a mis un terme à cette expérience. J'ai repris ma casquette CPelec, tout

d'abord en tant que vendeur comptoir. Très rapidement, je me suis intéressé aux négociations avec les fournisseurs et, plus généralement, à la stratégie commerciale de l'entreprise. Des divergences de points de vue avec mes parents sont apparues. Ils m'ont alors proposé de prendre la direction commerciale de l'entreprise.

Tout allait-il bien ?

Grégory Hanson – En 2021, l'entreprise a dû quitter les locaux, car le terrain a été vendu. C'est à ce moment que mes parents se sont retirés pour prendre leur retraite. Faute de trouver le local adéquat, l'entreprise a été liquidée. Il m'a fallu un an pour trouver le lieu idéal, situé sur un axe stratégique et rouvrir CPelec avec l'aide de ma femme. À la suite de la reprise de l'activité, en octobre 2022, une large majorité de nos clients est revenue, et d'autres nous ont découverts par le simple fait de passer devant l'agence. Avant, CPelec était implanté au fond d'une impasse ; ça change tout !

Comment définissez-vous le renouveau de CPelec ?

Grégory Hanson – Aujourd'hui, nous réalisons 1,4 million d'euros de chiffre d'affaires avec un espace de 750 m², dont 600 m² de stock. Je loue par ailleurs 450 m² de notre local à Würth. Ceci assure un brassage de clientèle très complémentaire !

Nous mettons l'accent sur l'accueil dans le cadre d'un vrai comptoir, à l'image d'un lieu chaleureux tel un pub ! L'espace est convivial et surtout, je prends le temps d'échanger avec mes clients. Je souhaite donner à CPelec, l'image d'un concept store !

En quoi est-ce un concept-store ?

Grégory Hanson – Il s'agit d'aller au-delà de ce que proposent habituellement les distributeurs. Deux exemples. Nous déployons 12 mètres linéaires d'outillage Milwaukee, avec un atelier où les pros peuvent essayer le matériel. Sur le même principe de présentation nous présentons 8 mètres linéaires d'EPI et de vêtements de travail Carhartt.

Quels projets de développement ?

Grégory Hanson – Côté embauche, j'attends de voir comment la conjoncture évolue, mais sur le principe, nous sommes prêts. Je me forme au photovoltaïque, j'étudie le marché et les fournisseurs. Quand nous serons au point, nous lancerons les offres de matériel et de service. CPelec doit par ailleurs évoluer en matière de RSE, c'est important notamment pour décrocher les marchés publics. Je reste confiant quant à la place que peut avoir aujourd'hui un indépendant ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

En lien avec le Siele

CPelec est depuis longtemps membre du groupement Siele et aujourd'hui Partelec : « Pour CPelec, ce réseau est incontournable ! On se dépanne, on s'entraide. À ce niveau, les relations humaines restent très simples. Cela permet aussi d'échanger et de valider des idées... »