
Ets Delaroux « s'adapter aux évolutions »**Market n°291 – 30 mars 1990.**

Commerçant de père en fils, Vincent Delaroux a sans aucun doute la fibre du commerce. Passionné, il a suivi les traces de son père et tous deux ont pressenti avant l'heure, l'évolution de la distribution du bricolage.

Créée en 1925, l'entreprise familiale nantaise exploite un premier magasin de 100 m², qui développe l'activité fournitures pour artisans. Transféré sur une surface de 450 m², plus tard de 1 200 m², celui-ci se spécialise dans le bricolage. Entre temps, en 1967, un second point de vente est ouvert. De conception originale pour l'époque, c'est un des premiers magasins en France à traiter le bricolage en libre-service et à s'ouvrir à une clientèle de particuliers. Une troisième surface de 1500m² est implantée en périphérie et exploitée pendant 10 ans ; elle fermera en raison d'une concurrence accrue. L'entreprise possède également un point de vente de proximité.

Outre ses trois magasins actuels qui drainent 180 000 clients par an et une activité auprès des professionnels, qui compte quelque 700 clients mouvementés (administrations, écoles, revendeurs et artisans), les Ets Delaroux développent depuis 6 ans, un département de tringles pour rideaux, pour lequel l'entreprise joue un rôle, d'une part de monteur, conditionneur et distributeur auprès de 750 commerçants et d'autre part, d'import-export pour des produits plus contemporains. Une diversification qui, selon Vincent Delaroux, s'est avérée nécessaire : « l'entreprise étant ainsi moins vulnérable face à la concurrence en bricolage ».

Preuve qu'un indépendant peut innover et d'adapter aux réalités des marchés et de son environnement : les Ets Delaroux (adhérent SAPEC), qui emploient 26 personnes et devraient réaliser, en 1990, plus de 21 millions de Francs de chiffre d'affaires (*environ 3 200 000 € ndlr*) entendent bien poursuivre leur politique de développement. Deux projets vont ainsi voir le jour : l'agrandissement du magasin du centre-ville (1 000 m²) qui s'orientera davantage vers la décoration, la création d'un entrepôt de 500 m² pour l'activité revente et la modernisation du point de vente de 1 200 m².
