

Delaroux SA

le défi du centre-ville

Avec ses 20 MF de chiffre d'affaires et un effectif de 26 personnes, Delaroux SA marque sa vitalité comme petite entreprise commerciale de bricolage, jardinage-décoration, et à su, en centre-ville résister à la grande distribution installée en périphérie. C'est un cas unique en France, dans les grandes agglomérations ; autre originalité : le poids relativement léger de l'entreprise face aux responsabilités nationales de son PDG Vincent Delaroux.



Delaroux Domaxel, 6 rue Talensac.

■ "Chez Delaroux, on trouve tout"

Longtemps ce slogan a couru dans la région de Nantes et de ses environs ; il est vrai qu'on est toujours dépanné quand on cherche "l'oiseau rare".

Henri Delaroux père, ouvre en 1925, une petite quincaillerie de gros, demi-gros et détail dans un local de 100 m² rue de l'Arche Sèche, destinée à une clientèle artisanale (quincaillerie dite d'ameublement). Le chiffre d'affaires du

premier mois d'exploitation est de 57 F ; les grosses quincailleries lui donnent peu de chances de survie, mais c'est méconnaître la ténacité, la pugnacité et le sens exceptionnel de commerçant du fondateur.

L'affaire se développe ; en 1939, le transfert du magasin s'effectue 12 place Bretagne dans un local de 450 m² sur ... 7 niveaux.

En 1967, ouverture d'un deuxième magasin grand public rue de l'Arche Sèche, à l'emplacement actuel : c'est un des

premiers magasins en France en libre service assisté (c'est l'époque de l'ouverture de Record, 1er hypermarché à Nantes).

L'expropriation du magasin de la Place Bretagne en 1969 pour laisser place à la "Tour" s'accompagne de son transfert rue Talensac ; ce nouveau magasin de 1 500 m² prend délibérément une orientation bricolage pour professionnels (10 à 15 % du chiffre d'affaires) et amateurs.

Longtemps, l'enseigne GEMO a été apposée sur les magasins Delaroux ; enseigne nationale de commerçants indépendants qui appartenaient au Groupement Métallurgique de l'Ouest.

Les établissements Delaroux proposent tous les rayons du bricolage léger : les outillages à main et électriques, la quincaillerie (visserie, clouterie, boulonnerie vendue au poids), l'électricité, la décoration (peintures, papiers peints et produits annexes), les accessoires sanitaires, le bois, l'isolation ainsi que le jardinage.

L'offre s'accompagne de divers services à la clientèle : livraison, découpe du bois, découpe du verre, location de matériel...

Le tout aboutit à fidéliser une clientèle de semi-proximité.

Aujourd'hui, les activités de détails bri-



colage quincaillerie sont exploitées sous la marque Domaxel, enseigne nationale regroupant 530 commerçants ; c'est le premier groupement d'indépendants en France (voir fiche technique).

■ Les TGV roulent Delaroux

Conjointement, Delaroux SA a lancé en 1991 une activité de vente de tringles de rideaux exploitées sous des marques spécifiques en fonction des créneaux particuliers :

- ARDEL DISTRIBUTION pour la grande distribution,
 - ARDEC DECORATION pour quelque 700 petits décorateurs qui font la pose à domicile,
 - ECOKIT pour un réseau de solderies,
 - MADISON, rails en aluminium anodisé pour les grands chantiers.
- Delaroux SA qui était en effet le distributeur pour l'Ouest de la France de cette marque suisse, l'a rachetée en 1990.

Désormais, Delaroux fait fabriquer, sous licence de cet ancien fabricant suisse, et suivant ses propres modèles, tous les rails de rideaux de grosses entreprises comme les chantiers navals tel

Alstom Atlantique, la navigation de plaisance tels les chantiers Jeanneau, la SNCF (tous les TGV), aujourd'hui Delaroux équipe les premiers TGV espagnols.

La spécificité de Delaroux suivant son PDG tient à quelques lignes de force : rester près du consommateur conforté par la puissance d'un groupe.

"Nous exploitons délibérément sur des surfaces moins importantes le bricolage léger ; la clientèle est de semi-proximité, nous cultivons notre avantage

d'être en centre-ville et nous sommes plus complémentaires que concurrents par rapport aux grands groupes qui ne "jouent" pas dans la même cour...".

Delaroux, en bricolage, travaille sur 30 000 références avec 90 000 clients/an rue Talensac et 60 000 rue de l'Arche Sèche.

Les rails rideaux sont répertoriés sous quelque 4 000 références.

Les niveaux de prix sont similaires à ceux de leurs confrères intégrés de l'équipement de l'habitat, tous installés en périphérie.

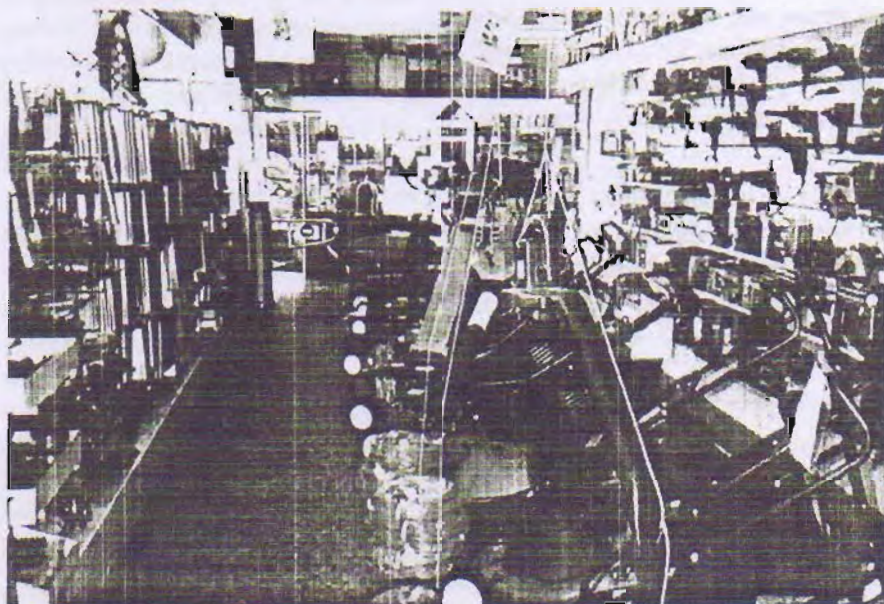
La mise en place d'un système de prise en charge permanente du coût du stationnement ou du déplacement en transport en commun incite les clients à venir en centre-ville.

Les atouts de Delaroux SA : la puissance d'un groupement, un conseil à taille humaine. Quelques mots-clés synthétisent cette réalité :

Ecouter : l'écoute permanente des adhérents, notamment avec les relais des plates-formes régionales.

Maîtriser : la maîtrise des techniques de distribution et d'une gestion rigoureuse.

Servir : dans un contexte de qualité globale.



Vincent Delaroux

un tenant d'engagements ... tenus

Ses engagements ont été et demeurent multiples ; ils n'altèrent en rien sa vie professionnelle ; bien mieux, ils l'ont fortifié dans ses dimensions, conforté dans ses convictions, ouvert à d'heureuses initiatives.

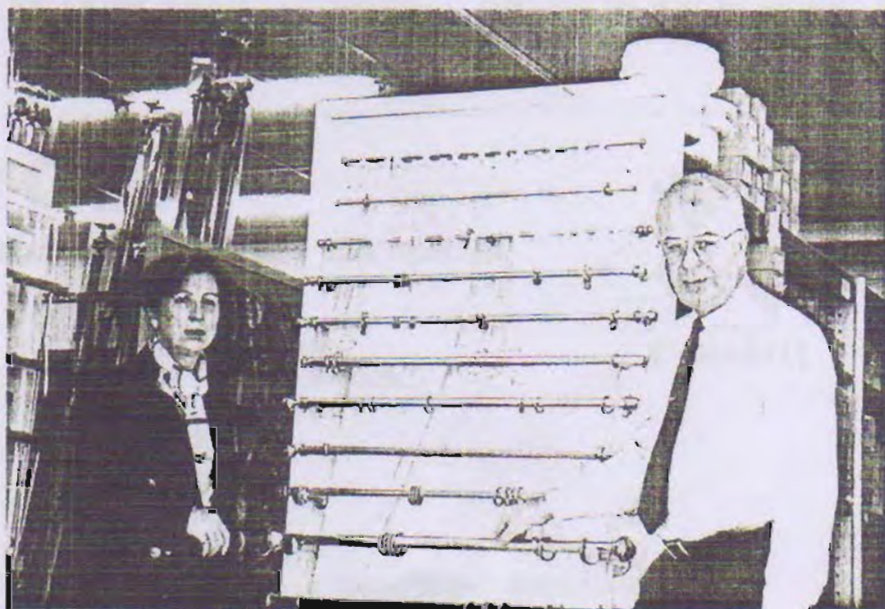
Vincent Delaroux s'inscrit dans la dynastie Delaroux ; très tôt il est associé à la vie de l'entreprise familiale ; son père, d'ailleurs, tient à ce qu'il connaisse toute la filière : apprenti, livreur, vendeur avant d'être directeur du magasin et directeur commercial de Delaroux SA.

Il s'affiche volontiers autodidacte alors que de nombreux cycles de formation professionnelle liés à l'expérience du terrain lui ont conféré un savoir-faire face aux vrais problèmes, face à la motivation du personnel.

Avant de devenir PDG en 1981 de Delaroux SA, Vincent partage avec son frère Henri la responsabilité de l'entreprise : ce dernier se voit confier la responsabilité administrative et sociale de l'affaire, Vincent le commercial, l'assortiment, les nouvelles implantations. Toutes ces fonctions, il les assumera au décès prématuré de son frère en 1979.

Vincent Delaroux a tenu à bien structurer son entreprise, même de petite dimension, en définissant pour chacun des six cadres ses activités et ses responsabilités, lui "se contentant" de fixer les orientations et d'exercer les contrôles.

Il est catégorique : il a un besoin viscéral, pour son propre équilibre, de chercher en dehors de son entreprise, des engagements extérieurs, non par souci du paraître ; mais pour délivrer des messages qu'il tient à faire partager,



Nicole et Vincent Delaroux

pour faire avancer les choses.

Bien mieux, et je puis personnellement en témoigner, il n'a jamais sollicité de responsabilité et, dit-il, "je ne le ferai jamais". Il est bien évident qu'elles vous échoient à un moment donné comme un fruit mûr, comme l'aboutissement normal d'une action que vous avez initiée et soutenue, de propositions que vous avez formulées, de perspectives que vous avez tracées.

C'est ainsi qu'entré à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nantes, il préside quelque temps, en son sein, le CETCO, mouvement de commerçants qui s'étaient auto-perfectionnés et qui souhaitaient continuer leur collaboration en échangeant expériences et techniques commerciales.

Membre de la Jeune Chambre Economique, Vincent Delaroux s'est distingué dans le montage de dossiers réputés :

l'un, traitant des dons d'organes, a été primé au plan mondial, un autre initiant la création de l'Association "Promo Piétons Nantes" dont il est le fondateur s'est transformé depuis son succès en "Promo Nantes" : à part quelques dérives, le programme conçu il y a 25 ans s'est réalisé dans ses grandes préconisations.

Fortement impliqué dans la gestion de la cité - avec six ans d'un mandat de conseiller municipal - il sera l'un des grands initiateurs et membre fondateur de l'association Nantes Renaissance dont l'exemplarité est connue et reconnue au-delà de la région.

Ces divers engagements "paraprofessionnels" et non exhaustifs ont été concomitants d'autres liés à sa profession : son groupement d'achat, le premier français en quincaillerie-bricolage, la SAPEC, connaît à une certaine

UNE ENTREPRISE - UN HOMME



époque des difficultés : il en assurera le sauvetage et la Présidence pendant quatre ans ; depuis 1992 il en reste le vice-président.

Président d'honneur du Syndicat National du Bricolage (rare privilège !), après en avoir été le président, il est membre également du Comité Directeur QUOJEM (Salon du bricolage), membre du Conseil de Surveillance Domaxel depuis 1994.

Il a participé activement à l'ouverture du capital de la première coopérative française des commerces indépendants à un groupe financier, par le biais de la filialisation de ses activités.

Vincent Delaroux a un principe : ne jamais s'ancrer dans les responsabilités qu'on lui confie, mais les assumer jusqu'à la réalisation de ce que l'on projette d'y faire et préparer concrètement sa succession.

"Certes j'ai toujours tenté et j'y suis parvenu, en partie, de trouver un équilibre entre ma vie de famille - j'ai quatre enfants - et ma vie professionnelle ; heureusement pour moi, ma femme, ma plus proche collaboratrice, veille au grain ; son efficacité, sa disponibilité, sa compréhension, ses intuitions me permettent d'aller de l'avant..."

J'ajoute à son endroit : tant pis pour la voile, tant pis pour les voyages : à 57 ans on peut encore attendre !