

CINÉY

Brainbox s'est fait lui-même

Do it yourself : au départ de l'électricité, Brainbox a décliné son concept au sanitaire, au chauffage et à la domotique.

• Bruno MATIER

Au départ, en 1979, il n'y avait que l'électricité : plus une idée de génie. Pourquoi ne pas proposer aux particuliers de leur vendre des installations à placer soi-même ? L'idée est séduisante quand l'on sait que, dans un devis, la main d'œuvre représente une partie importante de la dépense.

Cette idée, c'est Jean-René Fondu qui va la développer avec son épouse. « C'était nouveau à l'époque, se souvient son fils Philippe. Avec son concept, il a décroché une médaille d'or au salon Euréka. »

Brainbox voit le jour, elle se développe sur une base familière. Les travaux de confort



EdA - 20177848764

Comme l'explique Philippe Fondu, Brainbox doit sans cesse se renouveler : de l'électricité, la PME a mis le pied dans la domotique.

l'entreprise. « C'est le hasard, mais nous avons été la 1000e entreprise accueillie par l'intercommunalité sur un de ses parcours d'activité », sourit Philippe Fondu. 2,5 millions € ont été investis à l'époque.

Au fil du temps, le concept

l'électricité vers la domotique.

Aujourd'hui, les aléas de la vie font que Philippe Fondu se retrouve seul aux commandes de la société. Sa philosophie, il la résume en une phrase : « Le respect vis-à-vis du client. C'est la notion que je fais passer à mes repré-

logue est essentiel pour savoir ce que le client attend. Et généralement, le client est surpris par les possibilités qui existent. Monter son installation électrique, ce n'est pas simplement relier une prise à un fil. »

Précisément, n'est-ce pas de Fondu. Il y a des nouveautés tout

tricité et qui, après le montage, n'en connaissent toujours pas plus. Il y a une notice de montage détaillée. Et puis, nous ne laissons pas le client seul avec sa commande. A la livraison, on ne se souvient plus forcément de ce qu'on a commandé en détail, le représentant revient pour expliquer, on pousse le client dans la bonne direction. »

Se renouveler

L'électricité reste le secteur le plus porteur, avec quelque 550 à 600 installations à l'année, contre 450 en sanitaire et 350 en chauffage.

Et si le concept Brainbox de l'auto-montage n'a pas changé, les possibilités et l'offre en produits ont sérieusement évolué en quelques années. Le concept n'est plus forcément perçu comme une solution anti-crise. Brainbox a évolué vers des produits de qualité, susceptibles d'intéresser les bricoleurs plus exigeants dans leurs attentes.

« On ne peut pas se reposer sur ses lauriers, résume Philippe Fondu. Il y a des nouveautés tout