

Une boîte magique faite sur mesure

Concept belge, Brainbox propose des solutions globales pour réaliser soi-même son installation pour l'électricité, le chauffage, les sanitaires et la ventilation.

C'EST AVEC L'ÉLECTRICITÉ qu'a commencé l'histoire de Brainbox. Cette société belge a été créée en 1979 par Jean-René Fondu. "Mon père avait une société de chauffages électriques qu'il a revendue pour se lancer dans les boîtes d'installation électrique. Il a même eu une médaille d'or pour ce concept au salon des Inventeurs, à Bruxelles", raconte Philippe Fondu, son fils, qui a intégré l'entreprise en 1991.

Le principe imaginé par Jean-René Fondu ? Une boîte avec tout ce qu'il faut dedans pour réaliser une installation électrique. Il a appelé sa société Brainbox, soit cerveau et boîte. "Il y avait un cof-

fret 'cerveau' vers lequel le client devait tirer tous les câbles."

Active uniquement sur le marché de l'électricité, Brainbox a peu à peu élargi sa gamme : le sanitaire en 1983, le chauffage en 1990 et sa version sol en 2005, et enfin, la ventilation en 2010. "Nous avons introduit le chauffage suite à la demande des clients. Le marché du 'do-it-yourself' n'existait pas à l'époque. On regarde toujours ce qui se fait pour évoluer. Il y a eu, par exemple, le boom du photovoltaïque il y a dix ans. On s'est posé la question de savoir si c'était un créneau pour nous. Mais, en fait, on s'est rendu compte qu'on ne pouvait pas apporter grand-chose avec le 'do-it-yourself' car on sait bien que les clients ne vont pas monter sur le toit de leur maison... Pour le chauffage par le sol, on a vu qu'il y avait de plus en plus de demande et qu'il existait des solutions 'do-it-yourself'. Nous sommes dès lors actifs sur ce marché-là. On vend une centaine de chauffages par le sol par

an, sur un total de plus de 1 000 installations différentes."

Du sur-mesure

Dans les boxes, tout est prévu. "Ce n'est au client à réfléchir à ce dont il a besoin pour réussir son installation. Quand il décide de travailler avec nous, un conseiller vient le voir pour étudier avec lui son projet. Toutes nos boxes sont différentes, même s'il y a des kits de base. Mais on n'a pas de box toute faite. Elles sont toutes réalisées sur mesure. En électricité, par exemple, pour une même maison, un client voudra

peut-être 54 prises ; un autre 74. On s'adapte chaque fois", explique Philippe Fondu. "Mais on demande tout de même aux clients d'être un peu bricoleur. Il faut notamment être capable de lire un manuel de pose. Pour certaines choses, l'aide d'un spécialiste est nécessaire. Par exemple, pour l'installation d'un chauffage et d'une chaudière, c'est un professionnel qui fait les réglages."

1 000

INSTALLATIONS

Brainbox vend plus de 1 000 installations par an.

Une réflexion approfondie

Pour Philippe Fondu, le fait de construire sa maison soi-même présente de nombreux avantages, en plus des économies réalisées. "Se lancer dans un tel projet demande une réflexion plus profonde. Quand il fait faire ses travaux par un entrepreneur, le candidat-bâtitteur ne se pose pas tellement de questions, sur son chauffage par exemple. Il va juste réfléchir s'il veut du mazout ou autre chose, ou un chauffage par le sol ou non. Mais la réflexion ne va pas aller très loin. Quand une personne construit elle-même sa maison, sa réflexion sera plus approfondie. Il va rencontrer des gens pour en parler. Il aura une meilleure maîtrise de son installation. Il sait où se trouve tel conduit, comment le système a été installé et pourquoi telle ou telle solution a été choisie. Il aura en fait une vue en 3D de son installation, ce qui lui permet de plus facilement d'y apporter plus facilement des modifications par la suite. Et puis, dernier avantage, il aura la satisfaction d'avoir fait le travail lui-même."

Solange Berger