



**Anthony Lang,**

associé à la tête de l'entreprise de distribution de matériel électrique Cema.

### Électro Magazine – Quelle est l'origine de Cema ?

**Anthony Lang** – En 2001, Frédéric Dordain et Christophe Gonidec, deux salariés alors en poste chez un distributeur de matériaux local disposant d'un département électricité, décident de créer leur propre comptoir de distribution de matériel électrique. Débute alors l'aventure Cema, en plein centre de Sedan.

### À quand remonte votre entrée chez Cema ?

**Anthony Lang** – Titulaire d'un bac F3 en électromécanique, j'ai effectué quatre années d'études en métallurgie, puis j'ai intégré une école de commerce. Après différentes expériences dans l'industrie, j'ai rejoint Cema en 2005 en tant que technico-commercial. En 2006, Christophe Gonidec m'a cédé ses parts d'associé.

Aujourd'hui, Frédéric Dordain gère la partie administrative et quelques clients historiques, tandis que je prends en charge les achats, la relation avec les fournisseurs et la partie commerciale. Nous sommes épaulés par un magasinier-vendeur également chargé des livraisons.

### Quels sont vos marchés et vos clients ?

**Anthony Lang** – Nos clients sont assez diversifiés : artisans, administrations et collectivités, petites et moyennes industries locales, secteur agricole... L'industrie représente aujourd'hui 30 % et le bâtiment 70 % de notre activité. Nous couvrons les environs de Sedan et le nord du département de la Meuse.

Notre chiffre d'affaires annuel est de 1,2 à 1,4 million d'euros, dont 20 % réalisés au comptoir et 80 % livrés sur chantier ou chez nos clients au moyen d'une navette interne. De plus, nous pouvons profiter de livraisons directes chez nos clients par le fabricant.

### Quels sont vos atouts ?

**Anthony Lang** – Le fait que Cema soit une petite structure nous permet d'entretenir une relation de proximité très appréciée par nos clients, et en particulier par les services de maintenance des industries locales. À nos compétences, nous ajoutons avant tout la notion de service. Notre comptoir capitalise sur la confiance et la convivialité.

Cema demeure une petite structure et nous jouons la carte de la complémentarité et la bonne entente avec nos confrères de plus grande taille.

## Cema : un généraliste à la culture technique pointue

Implanté au centre de Sedan (Ardennes) tout en restant très accessible, le distributeur Cema dispose d'une surface de 1200 m<sup>2</sup> avec plus de 5 000 références produits. Un stock parfaitement géré pour satisfaire au maximum les clients, à la fois dans le secteur du bâtiment et de l'industrie. Rencontre avec Anthony Lang, associé à la tête de l'entreprise de distribution de matériel électrique Cema.

### Êtes-vous généraliste ou spécialiste ?

**Anthony Lang** – Nous avons une casquette de généraliste, mais cela ne nous empêche pas de conseiller nos clients de façon pertinente, qu'il s'agisse d'une étude d'éclairage, du dimensionnement d'une pompe à chaleur ou encore de choisir un système de contrôle d'accès adapté. Bien entendu, pour les projets les plus complexes nous sommes épaulés par les fabricants. Mais quoi qu'il en soit, nous guidons nos clients !

### Vous faites partie du groupement Siele. Quel est votre retour d'expérience ?

**Anthony Lang** – En 2016, nous avons été approchés par le groupement Siele. Nous avons découvert ses atouts et cela a permis de lever nos doutes sur le maintien de notre indépendance. Dès lors, nous avons adhéré.

Être membre du groupement Siele, c'est partager son expérience avec d'autres collègues, recommander d'autres enseignes à des clients ayant un chantier éloigné ou encore accéder à toute une liste de fabricants avec un degré de reconnaissance différent. Certes, nous avons dû faire quelques changements de fournisseurs dans un premier temps pour être en phase avec le panel d'offres référencés Siele. Mais aujourd'hui, je reconnais que faire partie d'un groupement est un réel atout. Et chaque adhérent conserve ses spécificités.

En m'appuyant sur les conseils d'un confrère du sud de la France, j'ai par exemple commencé à distribuer des équipements de climatisation...

### Organisez-vous des temps forts en lien avec vos confrères du Siele ?

**Anthony Lang** – Oui l'année est rythmée par des opérations commerciales communes. Le programme de fidélisation Événements Siele s'inscrit dans la durée tout au long de l'année et le programme Juste Siele a pour vocation de créer un effet d'aubaine sur une sélection limitée de produits et sur une courte durée. Là encore, nos clients sont au rendez-vous !

### Quels sont les développements en perspective ?

**Anthony Lang** – Nous finalisons actuellement l'intégration du logiciel de gestion Sage. Cette mise à niveau du système informatique nous permettra cette année de généraliser l'usage de l'outil Fab-Dis. Concernant notre développement, cela dépend essentiellement du recrutement... ce qui n'est pas simple actuellement ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent