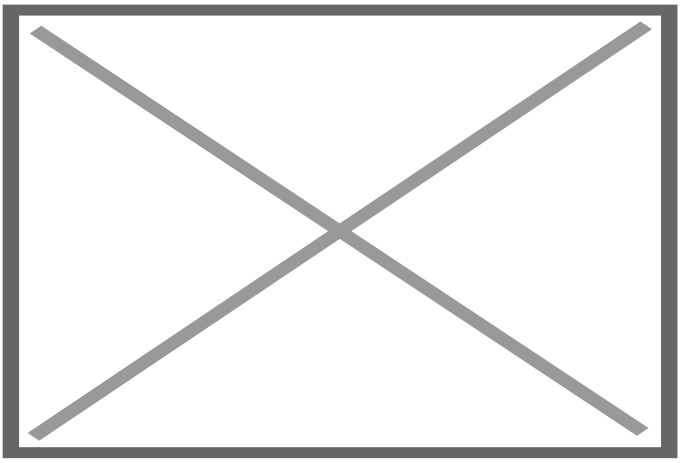
Reportages point de vente - novembre 2018

CI2P – Chambéry (73)

Accueil / BBI / Distribution / Indépendants

Double spécialisation et croissance ininterrompue

Depuis sa création il y a un peu plus de vingt ans, les métiers de CI2P, transformateur de plastiques et caoutchoucs et spécialiste de la protection de l'individu, n'ont pas changé, pas plus que le rythme soutenu de la croissance enregistrée année après année par la PME savoyarde. Aujourd'hui détenue et dirigée par le fils du fondateur, l'entreprise chambérienne vient tout juste de doubler la superficie de ses locaux.



La raison sociale de CI2P – le sigle de Caoutchouc Industriel Plastique et Protection – est à lui seul évocateur de l'activité de l'entreprise créée par Yves Bernard. Implantée depuis sa création dans la ZI Bissy de la principale ville savoyarde, CI2P y occupa d'abord un local loué de quelque 250 m² jusqu'à ce que le distributeur investisse en 2006 son propre bâtiment, construit sur un terrain de 3 000 m² et alors déployé sur une surface de vente d'un millier de mètres carrés sur deux niveaux.

Désormais retraité, Yves Bernard évoque à l'occasion de l'une de ses visites régulières à l'équipe du négoce chambérien la création de CI2P : « *J'ai fondé cette entreprise en 1995, après avoir passé sept ans dans une fourniture industrielle rhônalpine bien connue où ma dernière fonction fut celle de DG. J'avais intégré cette structure sept ans plus tôt pour y développer l'activité caoutchouc et plastique sur la Savoie. Cette expérience professionnelle m'a permis d'acquérir une expertise dans ce métier et une connaissance du tissu industriel de la région et de ses acteurs qui ont largement contribué à ce que l'entreprise prenne un bon départ.* » A la fin de la première année d'exploitation, le chiffre d'affaires de CI2P atteignait l'équivalent d'une centaine de milliers d'euros, une somme à peu près conforme aux prévisions du créateur de l'entreprise qui y travaillera d'abord seul, puis avec une secrétaire, avant que l'effectif du distributeur, de même que son chiffre d'affaires, connaissent par la suite une progression qui n'a jamais fléchi.

Une marche en avant régulière

Moins de trois ans après l'arrivée de CI2P dans le paysage de la fourniture industrielle rhônalpine, le fils de son créateur intègre l'entreprise familiale en tant que commercial itinérant. « Rien n'avait été prémédité », commente Emmanuel Bernard, « *Je venais de terminer mon service militaire. Ma formation me prédestinait à une telle fonction et le développement de la structure créée par mon père passait notamment par l'arrivée d'un commercial… Je n'imaginais pas à l'époque que je deviendrai le gérant et l'actionnaire unique de l'entreprise, ce qui est le cas depuis janvier 2015* ».

A la même époque, CI2P se donne un autre moyen d'accélérer son développement en décidant que les fabrications réalisées dans l'atelier jusqu'alors manuellement seront désormais mécanisées. Une nouvelle manière de travailler qui, outre traiter des commandes plus nombreuses, permettait d'offrir une qualité de service améliorée à la clientèle en pouvant les livrer beaucoup plus rapidement.

La progression de CI2P s'est donc poursuivie et l'entreprise qui comptait cinq collaborateurs en 2000 en dénombre treize à ce jour. Le chiffre d'affaires a lui aussi régulièrement augmenté, en dépit d'une

conjoncture économique pas toujours favorable. Ainsi, le CA qui frôlait les 2 M? en 2007 s’établissait à 4,4 M? au 30 septembre 2018, à la clôture du dernier exercice et à l’issue de plusieurs années de croissance à deux chiffres.

Rayonnement sur 4 départements

La clientèle du distributeur est essentiellement répartie sur quatre départements rhônalpins, la Savoie et la Haute Savoie, l’Ain et l’Isère, ce qui représente un rayon de quelque 150 km autour de Chambéry. Cette région économiquement favorisée est riche en industries de toutes tailles et de tous types éprouvant presque toutes des besoins que l’offre de CI2P est à même de satisfaire, ce qui représente un potentiel de clientèle qui ne semble pas près de se tarir.

En...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n’avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue