

# Electroclass... Une PME qui a tout d'une grande !

**Activité :** Fabricant d'armoires automatisées de stockage et de classement  
**Date de création :** 1979  
**Direction :** Dominique Zorzetto  
**Effectif :** 70 personnes  
**Chiffre d'affaires :** 10 millions d'euros en 2015

*D'abord spécialisée dans les armoires de classement, la société Electroclass a su utiliser ses savoir-faire et trouver de nouveaux marchés lorsque celui de l'archivage déclinait.*

**L**a société Electroclass, spécialisée dans les solutions automatisées de stockage et de classement, a été fondée en 1979 par la fusion des filiales respectives de Fichet Bauche, Roneo Rotet Pano et Columbia, lesquelles fabriquaient des systèmes de classement rotatif. Au début des années 80, la gamme des stockeurs rotatifs s'ouvre aux secteurs industriels : les plateaux peuvent supporter des charges beaucoup plus lourdes. Au milieu des années 80, Electroclass développe la gamme des mini-transstockeurs "Silo". Ils sont conçus autour d'une allée centrale dans laquelle une colonne automotrice se déplace. Cette colonne permet d'extraire les tiroirs de stockage répartis sur toute la hauteur et la longueur du couloir. Chaque tiroir peut supporter jusqu'à 300 kg. Le début des années 90 marque une étape importante pour le développement futur de l'entreprise. « *Contrairement à nos concurrents, nous n'avions pas encore de service informatique. En 1992, nous décidons d'en créer un afin de développer nos propres logiciels de pilotage et de gestion des systèmes de stockage* » explique Dominique Zorzetto, l'actuel directeur

général d'Electroclass qui occupait, à cette époque, le poste de responsable qualité. Les gammes G-Stock, G-Doc et plus tard G-Box verront ainsi le jour. À partir de là, Electroclass peut démarcher de grands comptes et se préparer à négocier le virage de la digitalisation de l'information. Pour la parenthèse, aujourd'hui le classement automatisé, son métier d'origine, ne représente plus que 10 % du chiffre d'affaires contre 100 % dans les années 70. « *Dans les pays du Golf, ces systèmes se vendent si bien que nous y avons ouvert un bureau commercial* » nous confie Dominique Zorzetto. L'administration, les hôpitaux, les prisons et les banques conservent toujours les dossiers papiers des citoyens. Mais l'accès au dossier, sa traçabilité et le pilotage des systèmes de classement se font désormais informatiquement. L'un des plus grands clients d'Electroclass, l'armée française, a investi près de 2 millions d'euros dans l'outil informatique G-Stock afin de gérer le stock des pièces de rechange des équipements d'armement. Aujourd'hui, le service informatique d'Electroclass compte une douzaine de personnes. En 1995, l'entreprise est rachetée par Richard Bateson et un fond d'investissement. En 2000, le fond d'investissement se

**Tour de stockage automatisé**

**"Nos perspectives de croissance sont très bonnes. Le marché du click & collect ne cesse de croître. Il devrait même exploser avec le développement du e-commerce. Nos armoires de distribution peuvent être gérées à distance, depuis n'importe quelle tablette..."**



retire en vendant ses parts aux cadres de l'entreprise dont faisait parti Dominique Zorzetto nommé entre temps directeur général. Courant de cette même année, Electroclass rencontre la société SPS qui fabrique des armoires de distribution automatiques. Un contrat de distribution est signé entre les deux parties, permettant ainsi à Electroclass d'entrer sur un marché tout à fait nouveau pour elle : celui de la production industrielle. L'armoire de distribution automatique est constituée de tiroirs divisés en casiers où n'est stockée qu'une seule référence d'outillage. Le tiroir s'ouvre lorsque l'opérateur présente son badge. L'armoire de distribution identifie l'outil associé à chaque ordre de fabrication et n'ouvre que le tiroir où se loge cet outil. Mais les ventes ne décollent pas. Les syndicats et le personnel se rebiffent devant ces machines qu'ils voient comme une solution de rationnement et de

contrôle. Tandis que les acheteurs de grands groupes comprennent vite leur intérêt, surtout lorsque les outils sont de petites tailles, coûteux et faciles à subtiliser... Deux ans plus tard, Electroclass signe sa première vente chez Airbus et Safran. Les armoires sont accessorisées et adaptées aux desiderata des clients : le châssis mécano-soudé permet de la transporter facilement et de rapprocher l'opérateur de son stock d'outils ; les prises électriques dans chaque casier rechargent les outils électroportatifs. La gamme SupplyPoint est née. En 2010, naît RotoPoint, même principe mais appliqué aux Équipements de Protection Individuelle (EPI). « *Nos perspectives de croissance sont très bonnes. Le marché du click & collect ne cesse de croître. Il devrait même exploser avec le développement du e-commerce. Nos armoires de distribution peuvent être gérées à distance, depuis n'importe quelle tablette : changement de référence, inventaire de stock, paramétrages, etc. De plus, la maintenance est très réduite* » se félicite Dominique Zorzetto. ● C.P.

