

# CEBEO HOME

## DOSSIER FILIALES

Découvrez pourquoi  
une visite de filiale  
vaut toujours le coup !

HOME

BUILDINGS

INDUSTRY

### DOSSIER

« Petits ou grands installateurs, en électrotechnique, CVC ou chauffage... tout le monde est le bienvenu chez Cebeo »

### PROJET

Grâce au système de ventilation de Zehnder et au système KNX de Zennio, les propriétaires bénéficieront bientôt d'un grand confort dans le calme absolu

### RÉGION

Apprenez à mieux connaître les filiales dans votre région grâce à nos fiches pratiques !

ÉDITION

**Une publication de  
CEBEO SA****SIÈGE SOCIAL :**

Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

**ÉDITEUR RESPONSABLE :**Alexander Dewulf  
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem**RÉDACTEUR EN CHEF :**

Jo Vanackere

**RÉDACTION :**

Jo Vanackere, Gilles Honoré

**SECRÉTARIAT :**

Julie Delannay

**TRADUCTION ÉDITION FRANÇAISE :**

Yamagata Europe

**MISE EN PAGE :**

ReMark Reclame

**PHOTOGRAPHIE :**

Gilles Honoré

**IMPRESSION :**

die Keure, Bruges

# CHER LECTEUR,

Bienvenue dans Home ! Cebeo est fier de pouvoir vous présenter le nouveau magazine Cebeo Home. Il s'agit du premier d'une série de quatre nouveaux titres.

Pourquoi publions-nous de nouveaux magazines ? Tout d'abord, parce que Cebeo continue à investir de façon réfléchie dans la communication imprimée à l'ère du numérique. Le papier conserve en effet toute sa valeur en tant que support d'information. Pouvoir prendre en main un magazine, le feuilleter, le sentir, le consulter et le lire quand vous le souhaitez... cela reste tout de même une expérience particulière.

Que rêver de mieux ? Grâce à ces nouvelles publications, nous souhaitons mieux anticiper les besoins en matière d'informations de segments de clients importants. Dès lors, nous chercherons avant tout à proposer dans le magazine Cebeo Home des informations qui pourront être une source d'inspiration pour les installateurs et les autres acteurs du marché résidentiel. Nous espérons que vous trouverez rapidement vos marques dans ces pages.

Comme vous pourrez le constater, les nouveautés ne se situent pas uniquement au niveau du fond, mais aussi de la forme. S'il est vrai que les goûts et les couleurs ne se discutent pas, nous trouvons toutefois la nouvelle maquette fort élégante.

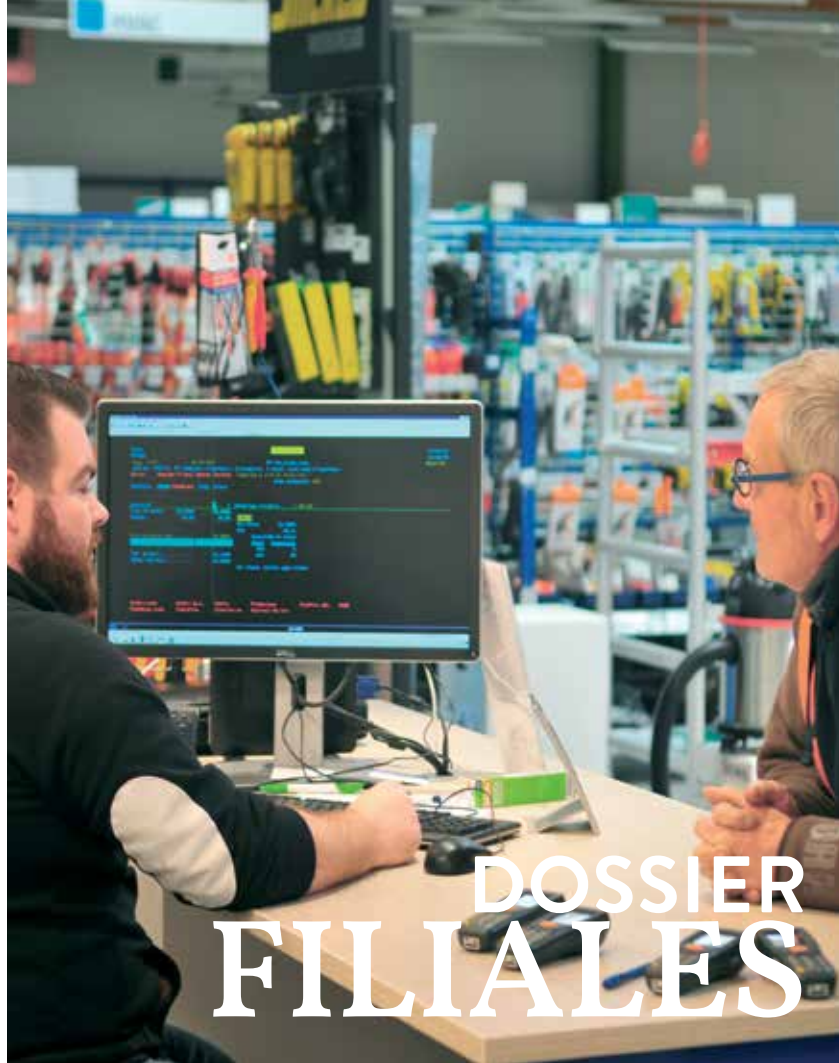
Je souligne le « nous », car la composition de ce magazine et des autres est le résultat de très nombreuses heures de travail accumulées par toute une équipe. Voilà qui démontre que Cebeo attache encore et toujours beaucoup d'importance au fait de vous fournir des informations pertinentes. Il s'agit de l'un des nombreux canaux grâce auxquels nous nous efforçons de soutenir votre entreprise.

Vous trouverez dans le premier numéro de Cebeo Home un dossier sur les filiales de Cebeo. Je préfère ne pas en divulguer davantage. Feuilletez ce magazine à votre aise et consultez-le à votre meilleure convenance.

Cordialement,

**Jo Vanackere**

Communication Manager Cebeo sa.



## DOSSIER FILIALES

### « 50 FILIALES : SEMBLABLES, MAIS UNIQUES MALGRÉ TOUT »

« Les filiales forment un maillon fondamental de notre approche 'omnicanal' du marché, où les différents canaux se complètent. À l'avenir, nous continuerons d'investir dans les filiales. » Cette citation d'Alexander Dewulf, CEO de Sonepar Belgium, date de l'automne 2016.

Deux ans et demi se sont écoulés depuis, et l'importance de ces filiales ne peut être plus évidente. De fait ! Alors que nous parlions encore de 35 filiales à l'époque, il y en a aujourd'hui... plus de 50 ! La couverture nationale est presque complète. Jetez un œil à la carte : <https://www.cebeo.be/fr-be/filiales>. Quoi de plus normal donc que nous soulignons une fois encore l'importance de ces lieux physiques dans ce dossier.

#### SEMBLABLES, MAIS DIFFÉRENTES MALGRÉ TOUT

Vous êtes-vous déjà rendu(e) dans deux filiales Cebeo différentes ? Il y a de fortes chances. À moins bien sûr que vous ne juriez que par cette filiale à deux pas de votre lieu de travail, de votre domicile ou de votre chantier. Dans le cas contraire, vous constaterez que chaque filiale a quelque chose d'unique à vous offrir, que ce soit un service particulier, un assortiment spécifique. Même si elles se ressemblent, chaque filiale est différente.

#### LE RÉSEAU DE FILIALES EN UN COUP D'ŒIL

Grâce à ce dossier, vous en apprendrez beaucoup plus au sujet nos filiales Cebeo, qui sont un peu les vôtres également. Quelques collègues y présentent leur vision et leurs expériences, les clients font part de leurs découvertes et des fiches pratiques vous indiquent le chemin vers la filiale qui répond le mieux à vos besoins !

# SOM MAIRE

8

## DOSSIER DES FILIALES

- 8 Une filiale Cebeo est ouverte à tout type d'installateur
- 11 Le vendeur de comptoir d'il y a 20 ans n'existe plus
- 22 Je veux connaître tous mes clients
- 29 La filiale, un lieu de rencontre
- 32 Besoin de découpes de câbles ? Ellen est la personne indiquée !
- 35 Préserver l'accessibilité à nos services
- 38 L'approche orientée projet commence au comptoir
- 41 Je suis à la fois directeur de filiale, collaborateur de comptoir et magasinier

17

## ARTICLE D'OPINION

- 17 Un point de vente physique pour optimiser la relation clientèle

25

## DES FILIALES PRÈS DE CHEZ VOUS

- 25 Voici les filiales de Cebeo dans votre région !

46

## PROJET

- 46 Un système de ventilation dans une villa grâce à des valves cachées



#### CEBEO DROGENBOS

Petits ou grands installateurs, en électrotechnique, CVC ou chauffage... tout le monde est le bienvenu chez Cebeo »

25

## APERÇU DES FILIALES

Disposez-vous d'une filiale Cebeo de prédilection à laquelle vous pouvez vous adresser pour poser vos questions et tout ce qui touche au matériel ? Découvrez des services que vous ne connaissiez peut-être pas encore ou pourquoi les filiales situées à proximité peuvent aussi être intéressantes !

35



#### CEBEO DEURNE

Cebeo Deurne, avec son comptoir et son back-office de qualité, ainsi que son Cebeolightstudio, possède tous les atouts, comme en témoigne la forte fréquentation qu'elle connaît aujourd'hui.

38

## CEBEO GRÂCE-HOLLOGNE

Cebeo opte pour une approche orientée projet en plus d'une approche purement orientée sur le produit. Cela nous permet de nous distinguer des géants en ligne tels qu'Amazon ou Alibaba, qui ne proposent pas ces services en interne.

#### CAHIER FILIALES

Avez-vous un trajet fixe pour vous rendre au travail ou sur le chantier ? Ou vous travaillez souvent sur différents chantiers ? Sachez qu'il y a toujours une filiale Cebeo près de chez vous. Au sein des pages suivantes, vous allez apprendre à encore mieux connaître les filiales dans votre région !

46



#### PROJET VILLA

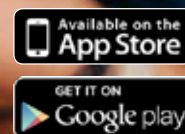
Grâce au système de ventilation de Zehnder et au système KNX de Zennio, les propriétaires bénéficieront bientôt d'un grand confort dans le calme absolu



## LE SYSTÈME JO WiFi

- Poste intérieur WiFi avec écran tactile 7" et enregistrement sur carte SD
- Transfert vers 8 smartphones
- Consultation à distance des images réelles et enregistrées
- Sécurité renforcée grâce à l'utilisation de serveurs Amazon
- Installation Plug & Play (fonction WPS)

CCI nv, Louiza-Marialei 8/5, 2018 Anvers  
T: +32 (0)3 232 78 64 | info@ccinv.be | [www.ccinv.be](http://www.ccinv.be)



## LANCEZ LA MUSIQUE DU FUTUR

ARTCORE EST LE PREMIER ET LE SEUL SYSTÈME MULTIROOM ENTièrement INTÉGRÉ

### UNE INSTALLATION QUI COULE DE SOURCE

ce sont vos enceintes qui vous trouvent

### COMMANDEZ CHAQUE ZONE

votre smartphone est un tableau de bord

### CAPTEZ LA MUSIQUE

une appli pour toutes les sources

Spotify TIDAL vTuner



### CHOISISSEZ LA QUALITÉ SONORE

des enceintes sur mesure pour votre budget

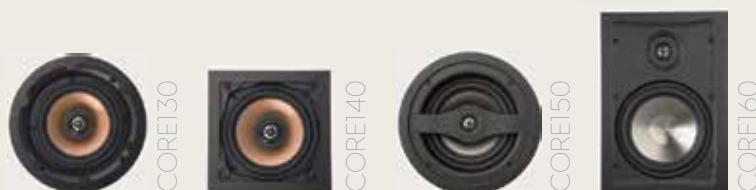
### VISEZ LA SÉCURITÉ

stockage et aide dans le cloud

### UN RÉGLAGE ULTRA-PRÉCIS

à tout moment, diffusez de la musique dans la pièce de votre choix

iOS Android



**ARTCORE**  
BY ARTSOUND  
[www.artcore.online](http://www.artcore.online)



Industrial Solutions  
**is now ABB**

## Classic Plus & Galax Plus

Interrupteurs horaires analogiques et numériques!



Gestion des appareils électriques tout au long de la journée:



- Interrupteurs horaires avec programme sur la journée, l'astro, la semaine ou l'année
- Avec ou sans batterie de secours
- Passage automatique à l'heure d'été-hiver
- Design compact
- Facile à programmer

[befr.geindustrial.com](http://befr.geindustrial.com)



# UNE FILIALE CEBEO EST OUVERTE À TOUT TYPE D'INSTALLATEUR

Athanase Zonios travaille depuis huit ans comme collaborateur de comptoir au sein de la filiale Cebeo de Drogenbos. « Si mon travail a beaucoup changé ? La tâche d'un collaborateur de comptoir était, est et sera toujours d'offrir un service. Mais les moyens à disposition ont toutefois évolué. Petits ou grands installateurs, en électrotechnique, CVC ou chauffage... tout le monde est le bienvenu chez Cebeo », ajoute Athanase.

## POUR TOUT TYPE D'INSTALLATEUR

« Tous les jours, des clients nous posent des questions sur les produits, ou n'en connaissent pas certains. Il arrive aussi qu'un client ne sache pas ce dont il a exactement besoin. Nous sommes alors les premiers à les aider. Tous les clients ne sont pas des installateurs électrotechniques. De nombreux techniciens en chauffage ou CVC viennent également nous rendre visite. Grâce à nos connaissances approfondies en électricité, nous pouvons vous aider immédiatement dans la plupart des cas. Dans le cas contraire, nous téléphons au fournisseur du produit. »

## AIDER OU REDIRIGER RAPIDEMENT VERS LA BONNE PERSONNE

« Lorsqu'un client dispose déjà d'un plan concret pour l'exécution de son projet, nous veillons à l'aider le plus rapidement possible en lui proposant les produits adéquats. S'il est encore en pleine réflexion, s'il cherche davantage des solutions que des produits, alors nous le redirigeons vers nos spécialistes. Dans notre région, les spécialistes se relaient d'une filiale à l'autre afin qu'un spécialiste en éclairage ou en CVC y soit régulièrement présent. »

## LE CLIENT EST PRIORITAIRE

Drogenbos emploie quatre collaborateurs de comptoir et Athanase sait qu'il n'y en a pas un de trop. « Outre les clients, nous recevons également au sein de la filiale un nombre important d'e-mails et d'appels téléphoniques pour des commandes ou des demandes de devis. Le client au comptoir ou au téléphone a priorité, mais dès que nous en avons le temps, nous encodons les commandes qui nous parviennent par courrier. On s'ennuie rarement ici. Nous accueillons beaucoup de clients entre 6h30 et 17 h. »

## APPRENDRE TOUS LES JOURS

« Je travaille ici depuis 8 ans maintenant, et chaque jour j'apprends quelque chose de nouveau. Les clients viennent souvent nous voir pour trouver une solution à leurs problèmes et leurs questions. Nous devons donc souvent faire des recherches, ou consulter un spécialiste ou un fabricant. C'est ainsi que l'on acquiert de nombreuses connaissances. D'une certaine manière, nous pouvons aussi nous considérer comme des « spécialistes ». Quand j'ai obtenu mon diplôme d'électromécanicien, je ne savais pas la moitié de ce que je sais aujourd'hui. C'est chouette de pouvoir se tenir si bien informé. »

## DAVANTAGE DE MOYENS

Huit ans, c'est une éternité dans le monde de l'électrotechnique. Pourtant, les éléments essentiels ont peu changé pour Athanase. « Sur le fond, la tâche d'un collaborateur de comptoir reste la même : offrir un service au client. C'était déjà le cas il y a huit ans. Mais aujourd'hui, nous disposons de davantage de moyens pour le faire, grâce à nos spécialistes et à la possibilité de suivre nous-mêmes des formations régulières. Plus nous développerons nos connaissances, plus nos clients seront satisfaits. »







**DARIUS GLADKI**  
Installateur chez Putman  
Elektrotechnik et Mechaniek

« LA CONFIANCE  
EST  
IMPORTANTE »

Darius Gladki travaille en tant qu'installateur chez Putman Elektrotechnik et Mechaniek. « Nous collaborons avec Cebeo depuis 34 ans. »

« Si vous entretenez une si longue relation client, il est normal que vous connaissiez bien le personnel. Avec certains d'entre eux, un véritable lien de confiance s'est établi. Je passe régulièrement quand je suis dans le quartier, mais je commande généralement de grandes quantités via l'e-shop de Cebeo. »



**VALENTIN GONZALEZ**  
Engie Fabricom

« LES COLLA-  
BORATEURS DE  
CEBEO SONT  
COMPÉTENTS »

« Si j'ai besoin de petites quantités, je m'adresse directement à cette filiale. Parfois jusqu'à deux fois par semaine. »

Valentin Gonzalez, employé chez Engie Fabricom, est client de Cebeo depuis plus de dix ans. « Les commandes plus importantes sont passées au bureau, cela va sans dire. Mais ils me voient souvent ici. Je connais bien le personnel. Athanase et ses collègues sont toujours aimables et surtout très compétents. Oui, je trouve facilement mon chemin dans cette filiale. Et si ce n'est pas le cas, je sais que quelqu'un viendra m'aider. »

**CEBEO HAREN**

« LE VENDEUR DE  
COMPTOIR D'IL Y  
A 20 ANS N'EXISTE  
PLUS »

*Alain Manghelinckx travaille chez Cebeo depuis 24 ans déjà et occupe le poste de Directeur de la filiale de Cebeo Haren depuis février 2016.*

En sa qualité de Directeur de filiale, Alain Manghelinckx a été témoin comme nul autre de l'évolution de la filiale Cebeo au cours des 24 dernières années, la voyant passer de véritable entrepôt à filiale en tant que point de service. « Les installateurs se rendent également au sein d'une filiale lorsqu'ils ont tout simplement des questions, même s'ils n'ont pas besoin de matériel. »



« L'INTRODUCTION  
DU LIBRE-SERVICE A  
RENDU LA PROCÉDURE  
SENSIBLEMENT PLUS  
EFFICACE. LE VENDEUR  
DE COMPTOIR ET  
LE MAGASINIER  
DE L'ÉPOQUE  
APPARTIENNENT AU  
PASSÉ. TOUS NOS  
EMPLOYÉS SONT  
CAPABLES DE FOURNIR  
DES INFORMATIONS  
TECHNIQUES SUR LES  
PRODUITS. »

« La situation où un client attend que le magasinier prépare sa commande avant de payer au comptoir n'est plus envisageable aujourd'hui. Mais c'était le cas lorsque j'ai débuté chez Cebeo », se souvient Alain Manghelinckx.

## APPORTER RAPIDEMENT UNE SOLUTION

Lorsqu'un client se présente au comptoir avec une question relative à un projet, il y a deux possibilités. « Nous essayons de répondre immédiatement aux questions les plus simples en matière de PV ou de vidéophonie par le biais de notre service interne. Ceci tant pour aider notre client le plus rapidement possible que pour alléger notre propre « charge » de travail. Nous soumettons les questions plus complexes à nos spécialistes. Un rapport détaillé avec un plan de la situation peut ainsi être rédigé. Le client est au centre de nos préoccupations. »

## BRUXELLES

Le filtrage des questions permet également d'éviter de longs temps d'attente au comptoir. « Nous sommes ouverts dès 6h30 du matin. 7 h du matin est véritablement une heure de grande affluence. L'installateur veut éviter les embouteillages à Bruxelles. Les immeubles de bureaux sont également monnaie courante dans la capitale. C'est la raison pour laquelle de nombreux techniciens de maintenance travaillent dans ce secteur tertiaire. »

## 3 300

Aujourd'hui, une filiale est un véritable point de service. Mais même si les services sont aussi divers que variés, tout commence bien sûr par l'assortiment. « Notre assortiment de base, composé de quelque 3 300 références, est en partie adapté au marché local », explique Alain Manghelinckx. « Certains produits ou marques ont plus de succès dans une région que dans une autre. Ces différences se sont souvent accentuées au fil du temps. »

## ÉNERGIE RENOUVELABLE

Les produits et les solutions évoluent également, et aujourd'hui plus rapidement que jamais. Il est donc logique que l'offre dans les filiales soit dynamique. « À mes débuts, notre gamme se composait principalement de matériel d'installation. Mais ces dernières années, la domotique et les énergies renouvelables, entre autres, occupent une place beaucoup plus importante. »

## LES LED AU COMPTOIR

Alain Manghelinckx constate que l'offre en matière d'éclairage est la plus dynamique. « Jusqu'il y a quelques années, nous n'avions jamais de rubans LED en stock localement. Aujourd'hui c'est le cas, et on peut facilement se les procurer au comptoir, tant pour des applications résidentielles que tertiaires. »

## QUATRE

La périphérie bruxelloise ne compte pas moins de quatre filiales Cebeo : Drogenbos, Haren, Jette et Etterbeek. Reste à savoir s'il est intéressant de coordonner l'assortiment de ce quatuor. « Compte tenu de la mobilité à Bruxelles, il me semble difficile d'assurer une complémentarité des filiales », indique Alain Manghelinckx. La distance a beau être courte, le temps que vous passez sur la route ne l'est pas. C'est pourquoi l'assortiment est en grande partie le même. Un assortiment de base complet est essentiel.



MARTIN DE LIGNE  
OHM Solutions

## « CHOIX LOGIQUE POUR CESEO HAREN »

« Normalement, je suis un client régulier de Cebeo Drogenbos, mais cette semaine je travaille sur un chantier à proximité. Il est donc tout à fait logique que je me sois rendu chez les collègues de la filiale d'Haren pour mon matériel », explique Martin De Ligne d'OHM Solutions. « Je suis client de Cebeo depuis un an et demi maintenant, soit depuis la création de mon entreprise d'électricité générale ! »

Martin se sent clairement comme un poisson dans l'eau au sein de la gamme et des services de Cebeo : « Je trouve toujours tout ce que je cherche, que ce soit ici à Haren ou à Drogenbos. Autrefois, je réalisais surtout des projets d'éclairage. Les spécialistes du Cebeolightstudio de la filiale de Jette m'avaient alors informé en détail. Le fait que Cebeo livre à la fois à domicile et sur le chantier est absolument fantastique ! »



OTHMAN SAMLALI  
Technicien de maintenance au sein  
de la société de transport UPS

## « DÈS QUE J'AI BESOIN DE QUELQUE CHOSE EN URGENCE, JE ME RENDS DANS UNE FILIALE CESEO ! »

Othman Samlali est technicien de maintenance au sein de la société de transport UPS. « Tous ces bâtiments nécessitent beaucoup d'entretien. J'ai souvent besoin de pièces de rechange sur-le-champ, et je vais les chercher directement dans cette filiale Cebeo ou une autre, car je sais qu'ils les ont en stock. »

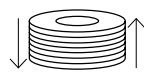
« Si je recours aussi à l'e-shop de Cebeo ? Bien sûr ! Lampes, prises de courant, interrupteurs ou outils font partie des articles que je commande le plus régulièrement. Je n'ai jamais eu de problème avec le service de Cebeo, ni avec la livraison, qui est par ailleurs très rapide ! »

## LA PROMESSE D'UNE INSTALLATION SÛRE, FACILE ET RAPIDE.

Nos emballages jouent à cet égard un rôle essentiel. Tout commence par la reconnaissance du bon produit au premier coup d'œil. C'est pourquoi ils seront désormais pourvus d'un film d'emballage coloré par catégorie de produits.



**EASY  
UNROLLING**



**STRAIGHT  
EDGES**



**INSTANT  
RECOGNITION**



**PREFLEX\* AVEC FIL D'INSTALLATION  
DE 1,5 MM²**



**PREFLEX\* AVEC FIL D'INSTALLATION  
DE 2,5 MM²**



**PREFLEX\* AVEC CÂBLE COAXIAL  
ET CÂBLE DE HAUT-PARLEUR**



**PREFLEX\* AVEC CÂBLE  
DE DONNÉES**



**PREFLEX\* AVEC CÂBLE  
DE COMMUNICATION**



**PREFLEX\* AVEC CÂBLE D'ALARME**

[www.preflex.com](http://www.preflex.com)

## Ma maison peut aspirer!



### Le nouveau THOMAS CentraClean

- Avec télécommande avec réglage de puissance d'aspiration **NOUVEAU**
- Avec filtration de l'air évacué
- Tuyau encastré rigide en PP 50 mm
- 5 ans de garantie sur le moteur
- 10 ans de garantie sur les accessoires
- Liste d'accessoires élargie
- Service après-vente de l'usine et points de service après-vente



**THOMAS**  
**CentraClean**

Système d'aspiration centralisé  
avec télécommande

THOMAS SPRL Belgien  
Tel.: 036.05.98.72  
Fax.: 036.05.76.82  
e-mail: thomas.spri@skynet.be  
[www.thomas-centraclean.fr](http://www.thomas-centraclean.fr)

**Made in  
Germany**

**Das gute Licht.**  
Pour ma maison.

Découvrez les solutions d'éclairage idéales pour votre maison  
dans notre catalogue **Éclairage pour la maison et le jardin.**

[bega.com/house](http://bega.com/house)





Jo Vanackere  
Communication Manager Cebeo

# UN POINT DE VENTE PHYSIQUE POUR OPTIMISER LA RELATION CLIENTÈLE

Manger, travailler, cliquer, dormir et recommencer. Est-ce le rythme auquel vous vivez ? Vous passez toutes vos commandes en ligne ? Rien de surprenant, le commerce électronique est partout. Vous souhaitez bâtir une relation solide avec votre fournisseur ? Dans ce cas, une présence en ligne ne suffit pas, une présence concrète est elle aussi nécessaire, grâce à une filiale physique.





Rapidité, efficacité, confort, mobilité... les arguments qui poussent à rechercher, commander et gérer ce dont vous avez besoin pour votre entreprise en ligne, qu'il s'agisse de produits ou de services, sont légion. Les boutiques en ligne à part entière en tirent pleinement parti et font un malheur.

Cela signifie-t-il qu'il vaut mieux désormais tout commander en ligne ? Pas forcément. Les arguments en faveur d'un passage dans un point de vente physique d'un fournisseur sont tout aussi solides. Le meilleur des deux mondes, en quelque sorte.

### EXEMPLES ISSUS DU B2C

Dans un environnement B2C, les grands acteurs de la vente en ligne sont conscients de la valeur ajoutée apportée par les magasins physiques. C'est ainsi que Coolblue, un acteur néerlandais très important de la vente en ligne, a décidé d'ouvrir des magasins supplémentaires en Belgique et aux Pays-Bas. Mais ce n'est pas tout, tenez-vous bien : Amazon compte ouvrir pas moins de trois mille (3 000) magasins physiques d'ici 2021.

### ET POUR LE PROFESSIONNEL ?

Le fruit du hasard ? Non, bien évidemment. Les magasins physiques présentent des avantages aussi bien pour l'exploitant que pour le client. Dans le domaine du B2B, les filiales ont toujours existé. Leurs avantages sont néanmoins parfois éclipsés par la propension à la numérisation. Cependant, même pour un professionnel, l'un n'empêche pas l'autre et les « briques » présentent de nombreux avantages.

### PROXIMITÉ

Un fournisseur installé littéralement au coin de la rue, c'est un luxe, non ? Il existe désormais plus de 50 filiales de Cebeo. Autrement dit, il y a toujours une filiale à proximité de votre entreprise ou de votre chantier. Nos filiales sont également bien situées, pas dans les centres-villes par exemple. Il est dès lors inutile de faire des déplacements fastidieux pour des produits et des services. Et c'est bien là l'une des préoccupations de l'installateur. En effet, il ressort d'une étude sectorielle réalisée par Bouwunie qu'un installateur sur deux évite d'effectuer des travaux dans les centres-villes ou compte des frais supplémentaires pour ces derniers.

### ÉVITEZ LES PROBLÈMES, DEMANDEZ CONSEIL

Vous savez parfaitement ce dont vous avez besoin ? Dans ce cas, mieux vaut commander en ligne. Tout le monde est content. Mais imaginez que vous achetez pour la première fois, que vous souhaitez découvrir de nouveaux produits ? Peut-être planifiez-vous un projet plus complexe sur le plan technique ? Demander conseil vous aide à faire le bon choix et donc à éviter les problèmes. C'est pourquoi il vaut la peine de faire le déplacement dans une filiale. Vous investissez du temps, certes, mais il est très largement rentabilisé.



### MOINS DE PRISES DE CONTACT ET PLUS DE VALEUR AJOUTÉE

Vous devez à chaque fois discuter le coup avec un collaborateur de ventes ou un spécialiste pour chaque achat ? Vous préférez (parfois) éviter de parler de la pluie et du beau temps. Dans ce cas, optez pour des prises de contact moins nombreuses, mais à plus haute valeur ajoutée. Prendre rendez-vous dans une filiale avec un spécialiste est une garantie d'efficacité pour les deux parties. Toutes les filiales de Cebeo ne disposent pas de spécialistes dans tous les domaines. Néanmoins, rien ne vous empêche de prendre rendez-vous.

### POUR LES LÈVE-TÔT

Connaissez-vous une boutique en ligne qui livre à 7 h ? Les filiales qui proposent des heures d'ouverture larges offrent une véritable valeur ajoutée. Vous pouvez venir chercher votre commande ou effectuer des achats. Par ailleurs, vous pouvez toujours utiliser le sas de nuit sécurisé disponible dans pratiquement toutes les filiales de Cebeo. Vous pourrez ainsi mieux planifier vos déplacements professionnels.

### VOIR D'ABORD ET DÉCIDER ENSUITE

Avant d'acheter certains produits, il est nécessaire de les voir d'abord. Y a-t-il des points d'attention ? L'aspect de l'armature est-il conforme à vos attentes ? Vous avez besoin d'explications supplémentaires pour l'installation ? Vous pourrez trouver en ligne de nombreux outils pour vous aider, mais venir dans une filiale vous permet aussi de poser directement une question.

La vente en ligne et hors ligne possèdent donc chacune des valeurs qui leur sont propres et se complètent. Vous pouvez choisir quand vous optez pour quelle option, ce qui n'est pas un luxe, compte tenu des journées fort chargées d'un professionnel.

DANS UNE  
FILIALE,  
VOUS POUVEZ  
AUSSI POSER  
DIRECTEMENT  
UNE QUESTION.



**YOUR**  
**CONVENIENCE**  
**COMMITMENT**



RÉSIDENTIEL

TERTIAIRE

INDUSTRIE

SALON BISANNUEL **CEBEO**  
**TECHNOLOGIE 19**  
21-23/05/19  
BRUSSELS EXPO HALL 5

#### DES INNOVATIONS POUR UNE HABITATION INTELLIGENTE ET ÉCONOME EN ÉNERGIE

L'installation technique dans une habitation est en pleine accélération. La réglementation et les innovations des fabricants stimulent ce changement. Souhaitez-vous en tant qu'installateur découvrir comment vous pouvez contribuer à rendre une habitation intelligente, économe en énergie, confortable et sûre ? Rendez-vous alors au salon Cebéo Technologie 2019. Le plus important salon professionnel dans le secteur regroupe 160 fabricants et montre comment Cebéo s'engage à soutenir votre business.

PLUS D'INFOS ET INSCRIPTION SUR  
[www.technologie.be](http://www.technologie.be)

**cebeo**  
A Sonepar Company

C'EST UNE PERCÉE,  
MAIS PAS DANS VOS MURS.



## Contrôle complet pour chaque maison

Nouvelle construction, transformation, rénovation complète ou petite intervention ? Avec **Niko Home Control**, vous avez une solution d'automatisation domestique pour chaque client, quels que soient son projet et son budget. Grâce à la facilité d'installation et de configuration, quel que soit le type de câblage, Niko Home Control est également la solution idéale qui vous permet de rendre chaque maison intelligente.

Niko Home Control offre ainsi une multitude de possibilités pour chaque habitation en matière de confort, de sécurité et d'efficacité énergétique. Avec Niko Home Control, vous disposez de tous les atouts pour répondre aux souhaits de vos clients. Cette installation électrique intelligente et flexible grandit avec le résident et lui donne le confort qu'il attend aujourd'hui de son habitation. Et grâce à son **design intemporel**, Niko Home Control s'intègre parfaitement dans chaque intérieur.

Niko est, en outre, ouvert aux **nouvelles technologies et aux écosystèmes ouverts**. Ainsi, les solutions de Niko sont totalement prêtes pour le futur et vous pouvez d'ores et déjà connecter Niko Home Control à des systèmes tels que Sonos, Bose, Renson, VELUX et Vaillant.

Niko Home Control sera également disponible pour le câblage traditionnel à partir du deuxième semestre de 2019.

[www.niko.eu/nikohomecontrol](http://www.niko.eu/nikohomecontrol)

**niko**  
Illuminating ideas.



## CEBEO BRUGES



# « JE VEUX CONNAÎTRE TOUS MES CLIENTS ! »

*Francky Ryckx travaille chez Cebeo depuis plus de 27 ans déjà (« Elma Obreg » avant 1999). Il a commencé sa longue carrière en tant que magasinier et est aujourd'hui Directeur de la filiale Cebeo de Bruges.*

« J'ai 3 524 articles en stock » Francky Ryckx connaît sa filiale, cela ne fait aucun doute. « Environ 80 % du stock est constitué de produits de base. J'essaie d'adapter les 20 % restants aux besoins de mes clients et au marché local. »

Mais la politique du Directeur de filiale ne repose pas seulement sur la réactivité. « J'essaie d'anticiper les questions de mes clients. Je savais par exemple qu'un client s'attelait actuellement à des installations dans 5 logements sociaux. Quand il m'a appelé pour commander 5 hottes d'un certain type, je les avais déjà en stock ! Mais cela n'est évidemment possible que si vous connaissez véritablement vos clients et êtes au courant de leurs projets. »

### NOUS NE POUVONS PAS ATTENDRE.

C'est ce que Francky Ryckx, en sa qualité de Directeur de filiale, essaie d'inculquer à ses collaborateurs de comptoir. « Il faut s'engager auprès de ses clients. Et ce n'est pas possible en restant assis au comptoir à attendre qu'il vienne régler ses achats. Si un installateur veut nous impliquer dans ses activités, nous pouvons réfléchir avec lui et nous assurer qu'il n'achète pas le mauvais article ou qu'il oublie quelque chose. »

C'est précisément en combinant la connaissance du client et notre maîtrise du produit que nous pouvons offrir un service irréprochable. « Lorsqu'un client cherche un article en particulier qui n'est pas en stock, nous essayons de l'aider. Lui-même ne s'imaginerait pas toujours que le même résultat peut être obtenu avec un autre produit. Pour un vendeur, il est très important d'être orienté vers les solutions. »

### LES CLIENTS AIMENT SE RENDRE À LA FILIALE.

Les clients de Bruges aiment venir dans leur filiale, et continuent de le faire. Dennis Lambrecht, d'Elektro Lambrecht, tient le même discours : « Je me rends dans la filiale de Bruges deux fois par semaine environ. Depuis combien de temps ? Depuis la création de mon entreprise, soit dix ans déjà ! Même si je commande beaucoup en ligne, j'adore venir ici aussi. En cas de problèmes, j'y trouve toujours une solution. Le personnel apporte également une réponse à toutes mes questions techniques. Je les connais bien maintenant, et je sais qu'ils sont non seulement aimables et impliqués, mais aussi extrêmement compétents. »

### NOUS AVONS BESOIN D'EN SAVOIR PLUS

Cebeo s'efforce de maintenir le niveau de compétence de son personnel. Ce n'est pas une tâche facile, a fortiori dans un secteur qui évolue rapidement. « Les techniques, les produits et les solutions ont évolué », déclare Francky Ryckx. « Mais la mission d'un vendeur reste la même. Nous devons fournir un service au sein d'une filiale. Les nouveaux collaborateurs doivent être capables d'en faire plus, de maîtriser sur-le-champ davantage de connaissances. Mais il y a suffisamment de formations disponibles pour ce faire », conclut le Directeur de la filiale Cebeo de Bruges.







**DENNIS LAMBRECHT**  
Elektro Lambrecht

### « UN PERSONNEL AIMABLE ET COMPÉTENT »

« Je me rends auprès de la filiale de Bruges environ deux fois par semaine. Depuis combien de temps ? Depuis que mon entreprise existe, soit dix ans. Même si je commande beaucoup en ligne, j'adore venir ici aussi. »

« En cas de problèmes, j'y trouve toujours une solution. Le personnel apporte également une réponse à toutes mes questions techniques. Je les connais bien maintenant, et je sais qu'ils sont non seulement aimables et impliqués, mais aussi extrêmement compétents. »



**KRIS DE GENDT**  
Sales District Manager Bosch

### « PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC UN CLIENT DANS UNE FILIALE CEBEO »

« En tant que Sales District Manager, je me rends chez différents clients. Je peux ainsi intervenir et apporter mon aide dans le développement de projets. Je peux également me rendre sur le chantier, mais ce n'est pas toujours évident ou possible. La solution idéale est de rencontrer le client au sein d'une filiale Cebeo. »

« Il arrive aussi qu'un collaborateur de Cebeo ait une question sur un projet intégrant l'une de nos solutions. Dans ce cas aussi, je me rends avec plaisir à la filiale pour donner des explications. Le client peut compter sur nous et sur Cebeo pour mener à bien son projet. »



# FI LIA LES

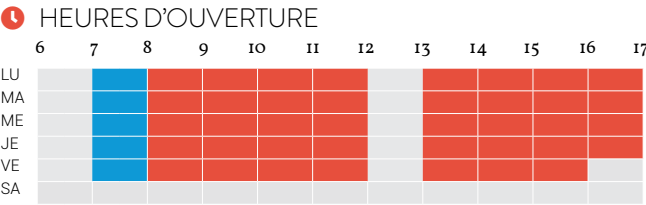
Avez-vous un trajet fixe pour vous rendre au travail ou sur le chantier ? Ou vous travaillez souvent sur différents chantiers ? Sachez qu'il y a toujours une filiale Cebeo près de chez vous. Au sein des pages suivantes, vous allez apprendre à encore mieux connaître les filiales dans votre région !

## RÉGION HAINAUT NAMUR LIÈGE LUXEMBOURG

- CEBEO ARLON
- CEBEO DINANT
- CEBEO GRÂCE-HOLLOGNE
- CEBEO HERSTAL
- CEBEO JUMET
- CEBEO LIBRAMONT
- CEBEO MARCHE-EN-FAMENNE
- CEBEO MOUSCRON
- CEBEO MONS
- CEBEO MONTIGNIES-SUR-SAMBRE
- CEBEO PÉRUWELZ
- CEBEO SUARLÉE
- CEBEO TOURNAI
- CEBEO Verviers (Dison)

CEBEO ARLON

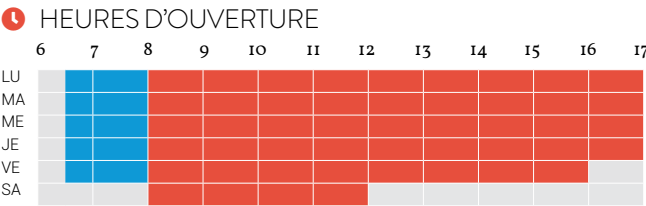
📍 Zone artisanale de Weyler 46, 6700 Arlon  
☎ Tél. : 063/21.29.90  
⏱ <2 min. 🚗🚗🚗🚗 🎓🎓🎓🎓 👥👥👥👥 🏠🏠🏠🏠



🔧 SPÉCIALISTES  
Dans cette filiale, aucune permanence de spécialistes n'est organisée.  
Vous souhaitez des conseils complémentaires ? N'hésitez pas à vous adresser au comptoir pour en bénéficier.

CEBEO GRÂCE-HOLLOGNE

📍 Rue de Wallonie 13, 4460 Grâce-Hollogne  
☎ Tél. : 04/239.73.00  
⏱ <5 min. 🚗🚗🚗🚗 🎓🎓🎓🎓 👥👥👥👥 🏠🏠🏠🏠

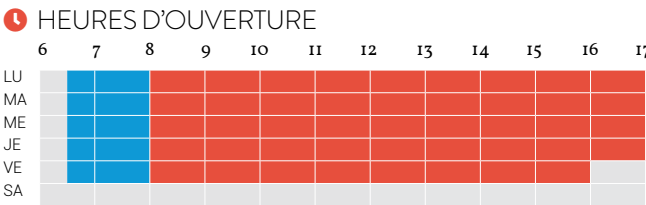


🔧 SPÉCIALISTES

- Électroménager
- Automatisation industrielle
- Home & Building Automation
- Énergies renouvelables
- HVAC
- Éclairage
- LEQ
- Outils

CEBEO JUMET

📍 Première Rue 1, 6040 Jumet  
☎ Tél. : 071/29.73.73  
⏱ <3 min. 🚗🚗🚗🚗 🎓🎓🎓🎓 👥👥👥👥 🏠🏠🏠🏠

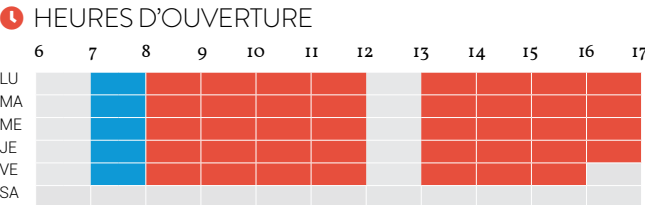


🔧 SPÉCIALISTES

- Home & Building Automation
- Éclairage
- LEQ
- Outils

CEBEO DINANT

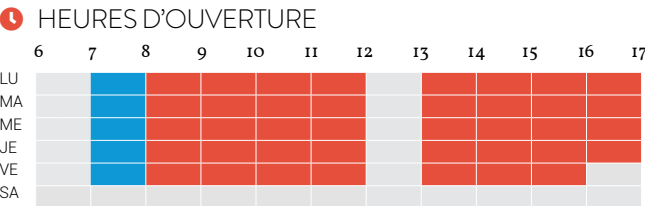
📍 Rue Saint-Jacques 325, 5500 Dinant  
☎ Tél. : 082/22.27.45  
⏱ <10 min. 🚗🚗🚗🚗 🎓🎓🎓🎓 👥👥👥👥 🏠🏠🏠🏠



🔧 SPÉCIALISTES  
Dans cette filiale, aucune permanence de spécialistes n'est organisée.  
Vous souhaitez des conseils complémentaires ? N'hésitez pas à vous adresser au comptoir pour en bénéficier.

CEBEO HERSTAL

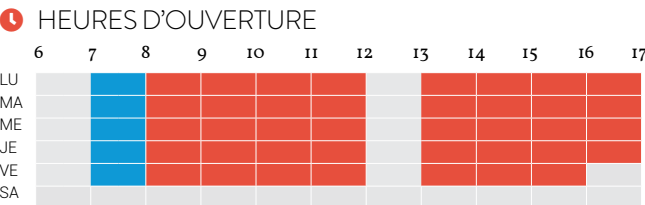
📍 Parc industriel des Hauts-Sarts - Première Avenue 2, 4040 Herstal  
☎ Tél. : 04/345.96.96  
⏱ <5 min. 🚗🚗🚗🚗 🎓🎓🎓🎓 👥👥👥👥 🏠🏠🏠🏠



🔧 SPÉCIALISTES  
Dans cette filiale, aucune permanence de spécialistes n'est organisée.  
Vous souhaitez des conseils complémentaires ? N'hésitez pas à vous adresser au comptoir pour en bénéficier.

CEBEO LIBRAMONT

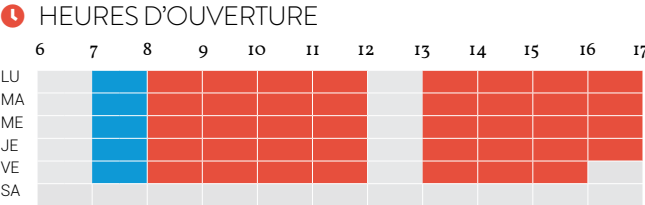
📍 Z. I. de Recogne - Le pré aux Epines 21, 6800 Libramont  
☎ Tél. : 061/21.01.80  
⏱ <5 min. 🚗🚗🚗🚗 🎓🎓🎓🎓 👥👥👥👥 🏠🏠🏠🏠



🔧 SPÉCIALISTES  
Dans cette filiale, aucune permanence de spécialistes n'est organisée.  
Vous souhaitez des conseils complémentaires ? N'hésitez pas à vous adresser au comptoir pour en bénéficier.

CEBEO MARCHE-EN-FAMENNE

📍 Boucle de la Famenne 23, 6900 Marche-en-Famenne  
☎ Tél. : 084/24.40.00  
⏱ <30 min. 🚗🚗🚗🚗 🎓🎓🎓🎓 👥👥👥👥 🏠🏠🏠🏠

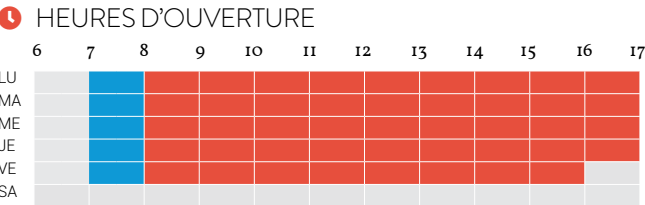


🔧 SPÉCIALISTES

- Éclairage

CEBEO MOUSCRON

📍 Rue de la Royenne 47B, 7700 Mouscron  
☎ T 056/56.16.16  
⏱ <5 min. 🚗🚗🚗🚗 🎓🎓🎓🎓 👥👥👥👥 🏠🏠🏠🏠



🔧 SPÉCIALISTES

- Home & Building Automation
- Éclairage
- LEQ
- Outils





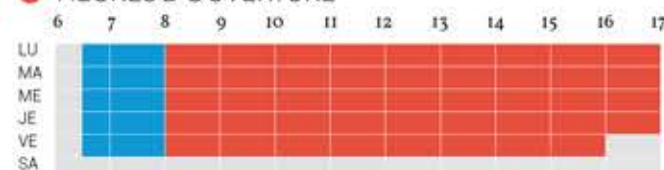
## CEBEO MONS

Grand Route 212, 7033 Cuesmes

Tél. : 065/40.24.40

<2 min.

## HEURES D'OUVERTURE



## SPÉCIALISTES

Dans cette filiale, aucune permanence de spécialistes n'est organisée. Vous souhaitez des conseils complémentaires ? N'hésitez pas à vous adresser au comptoir pour en bénéficier.

## CEBEO MONTIGNIES-SUR-SAMBRE

Rue du Pays Bas 20, 6061 Montignies-sur-Sambre

Tél. : 071/30.77.27

<5 min.

## HEURES D'OUVERTURE



## SPÉCIALISTES

Dans cette filiale, aucune permanence de spécialistes n'est organisée. Vous souhaitez des conseils complémentaires ? N'hésitez pas à vous adresser au comptoir pour en bénéficier.

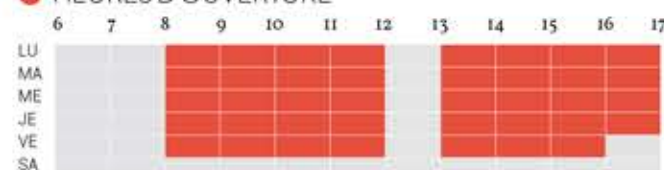
## CEBEO PÉRUWELZ

Rue de l'Europe 14, 7600 Péruwelz

Tél. : 069/77.96.66

<5 min.

## HEURES D'OUVERTURE



## SPÉCIALISTES

- Électroménager
- Outils

## CEBEO SUARLÉE

Rue du Fond du Maréchal 15, 5020 Suarlée

Tél. : 081/72.17.40

<3 min.

## HEURES D'OUVERTURE



## SPÉCIALISTES

- Électroménager
- Éclairage

## CEBEO TOURNAI

Quai des Vicinaux 24-01, 7500 Tournai

Tél. : 069/21.60.58

<10 min.

## HEURES D'OUVERTURE



## SPÉCIALISTES

- Électroménager
- Automatisation industrielle
- Énergies renouvelables
- HVAC
- Éclairage
- Outils

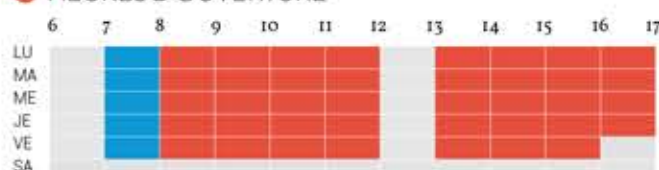
## CEBEO Verviers (Dison)

Avenue Jardin-Ecole 43, 4820 Dison

Tél. : 087/56.03.74

<1 min.

## HEURES D'OUVERTURE



## SPÉCIALISTES

- Énergies renouvelables
- Éclairage

## CEBEO ZOTTEGEM

# LA FILIALE, UN LIEU DE RENCONTRE

Nic Oosterlinck, Directeur de filiale, travaille chez Cebeco depuis 7 ans, lorsque l'entreprise est venue s'implanter à Zottegem. La filiale actuelle n'existe que depuis un an et demi.

Les clients de Cebeco Zottegem connaissent très bien leur Directeur de filiale, Nic Oosterlinck. De son bureau situé juste derrière le comptoir, il suit de près sa clientèle. « Je pense qu'il est important de connaître les attentes des installateurs. »



## « JE CROISE SOUVENT DES INSTALLA- TEURS EN PLEINE CONVERSA- TION À NOTRE COMPTOIR OU À LA MACHINE À CAFÉ. »

Pour Nic Oosterlinck, la filiale est le trait d'union par excellence entre le client et les différents services de Cebeo. « Les clients apprécient vraiment la présence d'une filiale dans la région. On a parfois l'impression de 'perdre son temps' en se rendant dans une filiale, mais chaque visite apporte une valeur ajoutée à laquelle on ne s'attendait pas : une promotion ou une action temporaire, une documentation ou une présentation. »

« Mais la filiale est avant tout un lieu de rencontre », poursuit Nic. « Pas seulement entre nos clients et nos employés. Je croise souvent des installateurs en pleine conversation à notre comptoir ou à la machine à café. Cela a déjà donné naissance à plusieurs collaborations. »

### CAMPUS

« Notre clientèle est très diversifiée. Nos clients ne sont pas seulement des installateurs électrotechniques. Nous comptons également des cuisinistes, de terrassiers ou des plombiers. Ils aiment venir ici pour s'informer lorsque leurs connaissances sont insuffisantes. Une chose jadis aussi simple qu'un interrupteur ne l'est désormais plus toujours. Les installateurs qui suivent régulièrement nos cours de formation Campus parviennent à suivre sans peine les dernières évolutions. Ceux qui ne le font pas ont souvent plus de difficultés. Au cours des sept dernières années, j'ai déjà vu un certain nombre d'installateurs mettre un terme à leur activité. »

### TOUJOURS LIVRÉ À 8 H DU MATIN

Comme vous le savez, Cebeo livre à l'endroit que vous souhaitez : sur chantier, à domicile ou sur le site de l'entreprise. Un service apprécié par bon nombre de clients. Selon Nic Oosterlinck, la possibilité de se faire livrer auprès de la filiale et venir ensuite récupérer sa commande est un aspect intéressant : « Le fait de pouvoir être livré le lendemain sur site est un atout. »

D'un autre côté, un client a la garantie de pouvoir venir retirer sa commande au sein de la filiale dès 8 h du matin, et ce, sans frais supplémentaires. Notre partenaire logistique externe ne peut pas livrer tout le monde à cette heure, et c'est logique. »

### SOBELOG

Grâce au transport en régie via la société de transport Sobelog, il sera possible de passer commande le jour même avant 19 h, et de venir récupérer la commande dans le sas de nuit le lendemain déjà, dès 6 h. « Compte tenu des nombreux passages et de la situation de notre filiale dans un endroit sans embouteillages, je m'attends à ce que notre sas de nuit soit vivement sollicité. Je sais maintenant que des clients font un détour par Cebeo Erembodegem ou Melle, parce que ces filiales peuvent déjà offrir ces services le matin. »

### EXPÉRIMENTER

Les installateurs utilisent véritablement « leur » filiale Cebeo comme entrepôt personnel. « C'est pourquoi il est important de disposer non seulement de volumes suffisants, mais également d'un assortiment suffisamment complet. Il n'est pas rare qu'un client emporte la totalité du stock d'un article. Aussi importants que soient les articles de base comme les prises de courant, nous voulons aussi proposer des articles que l'installateur ne pourra trouver ailleurs. Cela s'apparente parfois à de l'expérimentation, mais je dois m'assurer qu'ils se vendent. Sinon, il faut faire de la place pour autre chose. »

Et à Nic Oosterlinck de conclure : « Je pense donc qu'il est nécessaire d'être proche du comptoir. Je connais ainsi les attentes de mes clients et les produits dont ils ont besoin. Et je suis juste assez à l'écart pour mener à bien mes tâches quotidiennes de Directeur de filiale en toute tranquillité. »



**DOMINIQUE JORIS**  
Collaborateur de comptoir Cebeo

## « LES DOSSIERS APPARTIENNENT AU PASSÉ »

Dominique Joris travaille pour Cebeo depuis 13 ans. Il a commencé sa carrière dans le Brabant où il est venu renforcer la filiale de Haren pendant dix ans avant de rejoindre l'équipe de Drogenbos. Depuis peu, vous trouverez Dominique au comptoir de Zottegem.

« Le passage à Zottegem m'a rendu la vie un peu plus facile. J'habite à Lessen. Cette filiale est beaucoup plus accessible pour moi. Les embouteillages appartiennent au passé. »

### LA FLUIDITÉ DU TRAFIC

Cebeo Zottegem ouvre ses portes à 8 heures, tandis que les clients de Haren et Drogenbos peuvent s'y rendre dès 6h30. « L'ouverture à 6h30 du matin est un must pour éviter les embouteillages de la capitale. Ici, la mobilité n'est pas un problème. Il n'est pas nécessaire d'ouvrir plus tôt. »

« Les clients sont exigeants. Le service est toujours important, quelle que soit la filiale », souligne Dominique. « Mais je connais la mentalité de mes clients. J'essaie donc de réagir plus rapidement encore, et de penser et d'agir d'une manière plus orientée vers le service. »



**CEBEO WILRIJK**



# BESOIN DE DÉCOUPES DE CÂBLES ? ELLEN EST LA PERSONNE INDIQUÉE !

1978. L'année où Ellen Van Geesbergen a mis pour la première fois les pieds chez Elma, l'entreprise qui fusionnera plus tard avec CBC Elektro pour être rebaptisée en 1999 « Cebeo ». Elle a fait ses premiers pas en 1978 en tant que stagiaire, avant de poursuivre sa carrière de plus de 30 ans au sein de l'entreprise familiale. D'abord en tant que magasinière, et désormais en tant que collaboratrice de comptoir polyvalente.

Ellen Van Geesbergen est au service de l'installateur électro depuis plus de 30 ans, de Elma à Cebeo. Et elle ne le regrette toujours pas aujourd'hui. « Je me sens bien au comptoir, parmi les clients. » Ellen fait la différence grâce à son approche personnelle. N'hésitez pas à lui demander des découpes de câbles sur mesure, elle se fera un plaisir de le faire pour vous.

« Quand j'ai commencé en tant que magasinière chez Elma, je n'étais pas en contact avec les clients. Je peux donc affirmer qu'en tant que collaboratrice de comptoir dans une filiale de libre-service, je tire aujourd'hui une bien plus grande satisfaction de mon travail. » Ellen a été engagée au sein de l'entreprise sans formation technique. Elle est donc davantage une exception que la règle. « Au cours de toutes ces années, j'ai bien sûr énormément appris. Mais pour les vraies questions techniques, je redirige le client vers un collègue. Mieux vaut savoir ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire. »

## LE LIEN

Le talent d'Ellen réside dans sa capacité à faciliter la vie de ses clients. « Si un client ne trouve pas un certain produit, je l'aide par tous les moyens. Et je passe en revue l'intégralité du catalogue si besoin est. Pour les découpes de câbles, j'emmène le client au département câbles, où je découpe avec plaisir les longueurs désirées. Il est ainsi plus facile d'engager une conversation spontanée, et cela renforce le lien entre le client et 'sa' filiale. Mais savoir qui est et n'est pas ouvert à la discussion est un aspect très personnel. »

« NOUS ORGANISONS DES PETITS-DÉJEUNERS PRESQUE TOUS LES QUINZE JOURS OU DES PRÉSENTATIONS AU COMPTOIR. »

## CAFÉ ET MIGNARDISES

Les installateurs ont généralement peu de temps (à perdre). Mais pour prendre un petit-déjeuner avec un fournisseur, ils font volontiers une exception. « Nous organisons des petits-déjeuners presque tous les quinze jours avec du café et des mignardises ou des présentations au comptoir. Si vous avez le temps, vous pouvez découvrir de nouvelles solutions et de nouveaux produits. Et celles et ceux qui sont plus pressés peuvent malgré tout jeter un coup d'œil. Ces présentations nous sont également utiles pour acquérir de nouvelles connaissances sur un assortiment particulier », conclut Ellen Van Geesbergen.





« IL EST IMPOSSIBLE DE REPRODUIRE  
L'EFFET OU LE RENDU DES COULEURS  
DANS UN DOSSIER OU EN LIGNE. »



**PIETER VERCAMST**  
Account Manager BeLux chez Bailey  
Lights

« CETTE ANNÉE,  
RENDRE VISITE À  
80 % DES FILIALES  
CEBEO »

« Lorsque l'on organise un petit-déjeuner, les clients entrent littéralement en contact avec nos produits », explique Pieter Vercamst, Account Manager BeLux chez Bailey Lights. « Il est important de découvrir l'assortiment en vrai, a fortiori dans le cas des luminaires décoratifs. Il est impossible de rendre l'effet ou le rendu des couleurs dans un dossier ou en ligne. »

« De telles présentations sont également utiles pour fournir des informations supplémentaires aux collaborateurs de Cebeo. Et je sens leur désir d'apprendre. C'est pourquoi j'ambitionne de visiter au moins 80 % des filiales Cebeo cette année, avec ou sans café et mignardises ! Et étant donné que Cebeo compte aujourd'hui plus de 50 agences, j'aurai du pain sur la planche. »



**CEBEO DEURNE**

« PRÉSERVER  
L'ACCESSIBILITÉ  
À NOS SERVICES »

*Voilà un an que Frank Briels travaille chez Cebeo en tant que Directeur de la filiale de Deurne et de Cluster Manager pour les filiales de Geel, Grobbendonk et Turnhout. Auparavant, il a notamment occupé pendant huit ans le poste de coordinateur technique chez un installateur en CVC.*

Lors de l'implantation de ses filiales, Cebeo veille toujours à une bonne accessibilité, en dehors des centres-villes. Mais les grands travaux d'infrastructure opérés sur les routes et les ponts sont évidemment indépendants de la volonté de Cebeo. « La mobilité autour de la filiale de Deurne commence à poser un réel défi, mais une solution est en cours », déclare Frank Briels, Directeur de la filiale. « Bien qu'une visite au centre de conseil vaut toujours la peine pour celles et ceux qui ont des questions ou un problème. »



## « JE CONSIDÈRE UN POINT DE LIBRE SERVICE COMME UN CENTRE DE CONSEIL »

Cebeo Deurne peut compter sur une équipe composée de pas moins de douze spécialistes en éclairage, en automatisation et CVC. Mais les collaborateurs de comptoir offrent une plus-value plus que suffisante grâce à leur expertise sur l'assortiment de la filiale. « Pour moi, l'occupation idéale de la filiale est atteinte avec 3 collaborateurs de comptoir, dont l'un répond aux appels téléphoniques et aux e-mails. Cette personne vient également assister ses collègues en tant que troisième personne au comptoir. »

### LA SOLUTION AUX PROBLÈMES

Bien sûr, un représentant externe est également lié à la filiale. « Il fait office de point de contact privilégié pour ses clients dont il veille à résoudre les problèmes. Le représentant constitue le lien entre le client et la filiale, où les problèmes sont également résolus efficacement. »

« Je vois un point de libre service comme un centre de conseil », poursuit Frank Briels. « Les clients disposent de suffisamment de canaux pour se faire livrer leur commande. Ils n'ont donc plus besoin de se rendre en voiture dans une filiale. L'e-shop, la livraison sur chantier ou en entreprise... Avec les problèmes de mobilité qui se multiplient, ils préfèrent éviter un trajet. »

### UN CLIENT SATISFAIT

« S'il souhaite malgré tout se rendre dans la filiale, c'est pour bénéficier de conseils et des services. Car rien n'est plus efficace qu'une rencontre en chair et en os. Il peut en outre y récupérer des schémas, bénéficier de démonstrations, etc. »



Les collaborateurs de comptoir disposent de très bonnes connaissances techniques, un aspect fort apprécié par nos clients. Cela confère un certain attrait à notre filiale. Un client qui, grâce à sa visite, acquiert les connaissances nécessaires est un client satisfait. »

### POUR LES EMBOUTEILLAGES

Cebeo Deurne, avec son comptoir et son back-office de qualité, ainsi que son Cebeolightstudio, possède tous les atouts, comme en témoigne la forte fréquentation qu'elle connaît aujourd'hui. Mais le Directeur de la filiale doit cependant faire face à des défis. « Cette année, nous sommes confrontés à des travaux d'infrastructure à Anvers. Durant les heures de travail, l'accessibilité à la filiale peut poser problème. »

Mais j'espère que cela ne devra pas aller si loin. « Afin de continuer à garantir l'accessibilité à notre filiale, nous surveillons de près les travaux sur la liaison Oosterweelt. Nous étudions actuellement comment réduire au maximum les nuisances pour nos clients », explique Frank Briels.



**BART STEVENS**  
Ebes BVBA

## « DÉJÀ CLIENT À L'ÉPOQUE D'ELMA »

« Nous recourons le plus possible à l'e-shop. Cela nous fait gagner du temps, à nous, mais aussi aux collaborateurs de Cebeo. Et cela nous évite d'engorger davantage les routes. Les livraisons sur chantier ou dans nos entrepôts sont très efficaces. Nous essayons de limiter les livraisons et nos visites à la filiale à une par semaine. » Nous retrouvons toutefois Bart Stevens dans la filiale Cebeo de Deurne.

« Nous ne sous-estimons aucunement la valeur d'une filiale. Actuellement, nous travaillons par exemple à proximité d'un client qui nous demande du matériel supplémentaire que nous n'avions pas prévu. Je viens le chercher à la filiale afin que nous puissions continuer à travailler immédiatement. »

« La filiale est aussi un centre de connaissances et d'expertise. Nous avons de l'expérience avec les services qu'offre le Cebeolightstudio. J'ai récemment demandé un devis pour un système de visiophonie. Dans le domaine du libre-service, les connaissances des collaborateurs de comptoir sont également très approfondies. Je préfère leur poser mes questions en direct plutôt qu'en ligne. »



**NICK VAN DER VENNE**  
Emiel BVBA

## « UNE VISITE EST TRÈS RAPIDE »

« Je travaille au sein de l'entreprise de chauffage Emiel BVBA. Les activités de Cebeo sont différentes des nôtres, mais je viens assez régulièrement pour le petit matériel électrotechnique, des câbles aux prises de courant. »

« Notre entreprise est située à 3 kilomètres d'ici, il est donc facile de s'y rendre. Je peux donc facilement poser mes questions aux collaborateurs de Cebeo. »





# « L'APPROCHE ORIENTÉE PROJET COMMENCE AU COMPTOIR »

Georges Levieux est électromécanicien de formation. Lorsqu'il a pris ses fonctions de Directeur de la filiale de Cebeo Herstal en mai 2017, il avait déjà officié durant deux ans chez Cheyns. Avant cela, il avait également travaillé dans le secteur, chez le spécialiste en câbles Telec. Depuis le mois d'octobre 2018, il occupe le poste de Cluster Manager au sein des filiales de Grâce-Hollogne, Herstal et Dison.

Quatorze. C'est le nombre exact de filiales Cebeo que compte la Région wallonne aujourd'hui, pas une de moins. Georges Levieux, Cluster Manager, considère qu'une bonne complémentarité entre les sites est importante, mais souligne que chacune des filiales offre le même niveau de service, même si l'occupation diffère. Il souligne également les tâches importantes qui sont réservées aux collaborateurs derrière le comptoir. Ils doivent être le plus possible à l'écoute des besoins.

« Stratégiquement, nous avons coordonné les filiales de Grâce-Hollogne et de Herstal en raison de leur proximité (les filiales sont distantes de 10 minutes). Herstal fonctionne maintenant comme un comptoir, et tous les spécialistes sont à Grâce-Hollogne. Outre le libre service, nous disposons également du Cebeolightstudio, et de bien d'autres installations pour accueillir et aider les clients. »

### HEURES DE POINTE

Un installateur est souvent contraint de respecter un calendrier serré. Il ne peut dès lors pas toujours choisir le moment pour se rendre dans une filiale. « Pendant un an, j'ai pu apprécier l'affluence au comptoir dans les filiales de Grâce-Hollogne, Herstal et Dison. Je sais désormais parfaitement quand ont lieu les heures de pointe. Je veille alors à une occupation plus importante au comptoir. L'installateur ne doit donc plus craindre de longues files d'attente, même aux heures les plus chargées de la journée. » (\*figure 1)

### INDUSTRIE

« L'assortiment est très semblable dans ces filiales, à Dison également. Nous y avons agrandi la surface, et le nombre de références est similaire. Compte tenu de l'emplacement de Cebeo Herstal à proximité de la zone industrielle des Hauts Sarts, nous voulons, en plus de l'offre résidentielle, proposer également une offre industrielle adéquate. »

### ÉCOULER LES PRODUITS

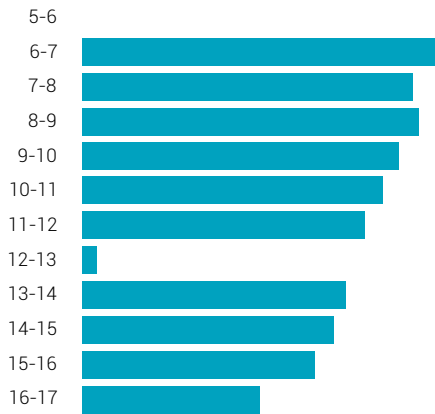
Un assortiment bien pensé n'est pas un travail d'approximation. « Un Business Support Manager se concentrera sur la gestion des stocks, s'assurera que les assortiments dans les différentes filiales sont cohérents, que les promotions sont les mêmes, et que les produits tournent suffisamment. Parce que mettre en rayon un produit qui ne s'écoule pas n'est intéressant ni pour le client, ni pour Cebeo. »

### PAR SYMPATHIE

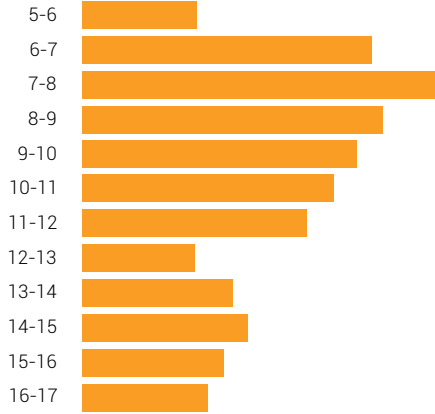
Pourquoi un client choisit-il une filiale Cebeo en particulier ? « La filiale la plus proche est un choix logique. Mais cela peut également être dû au fait qu'il apprécie le service d'un certain collaborateur de comptoir, ou que sa visite lui a particulièrement plu, par exemple. Il ne peut jamais être question de créer de la concurrence entre les filiales. Le client doit également savoir qu'il bénéficie du même service et des mêmes conditions dans toutes les filiales. »

## Nombre de scans par heure

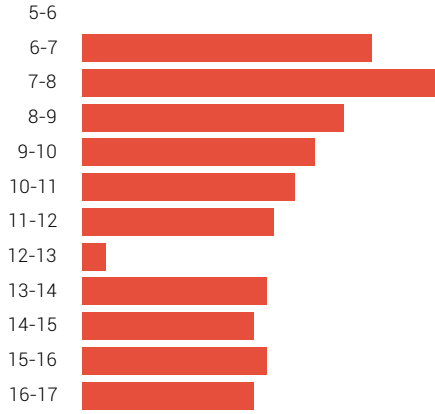
### Herstal



### Grâce-Hollogne



### Verviers





## ENTREPRENEURS

Georges Levieux veille à ce que les stocks de ses filiales restent à un niveau optimal. « Chaque collaborateur veille à ce que sa part du stock soit bien rangée et suffisamment approvisionnée. J'escompte également qu'ils fassent preuve d'esprit d'entreprise au sein de leur département, qu'ils fassent des suggestions pour intégrer de nouveaux produits dans les rayons. En raison des nombreux contacts qu'ils entretiennent avec leurs clients, ils doivent être en mesure de détecter leurs besoins. Bien sûr, sans se plier aux moindres de leurs désirs. »

## DÉTECTER DES PROJETS

Il est donc très important d'être bien à l'écoute des clients au comptoir. « Surtout lorsqu'il s'agit d'identifier un projet. Cebeo opte pour une approche orientée projet en plus d'une approche purement orientée sur le produit. Cela nous permet de nous distinguer des géants en ligne tels qu'Amazon ou Alibaba, qui ne proposent pas ces services en interne. Lorsqu'un client se présente avec un projet, nous le redirigeons immédiatement vers l'un de nos spécialistes. À Grâce-Hollogne, cela peut aussi se faire en chair et en os. À Herstal ou à Dison, le client reçoit une liste de personnes de contact accompagnées de leurs spécialisations, ou nous prenons personnellement rendez-vous pour lui par téléphone. »

## VOUS N'AVEZ RIEN OUBLIÉ ?

« Nous veillons également bien plus qu'auparavant à ce que le client n'oublie rien. A-t-il un projet nécessitant un choix d'éclairage ? Il y a alors de fortes chances qu'il vienne se renseigner sur un système de contrôle ou de vidéophonie. Mais il ne faut pas oublier non plus le CVC ou le câblage de données. Nous voulons envisager un projet de la manière la plus exhaustive possible, en adoptant une approche centralisée. Un projet est assigné à une seule personne, qui fait ensuite intervenir les spécialistes nécessaires. C'est bien plus efficace pour le client. »



DANIËL RENARD  
Drebel Ets.

« PAS DE PERTE DE TEMPS, MALGRÉ L'AFFLUENCE. »

« Je viens régulièrement acheter du matériel d'installation et des produits d'automatisation. Grâce au vaste assortiment, je trouve toujours ce que je cherche. »

« Je trouve que les employés sont très serviables et professionnels, ce qui reste l'un des grands avantages d'une filiale physique. En outre, vous perdez rarement de temps, même s'il s'agit d'une filiale très sollicitée. J'ai pris la bonne habitude d'utiliser le scanner. Pour établir des devis, j'utilise également de temps en temps l'application ! »

Mais le principal avantage de la filiale de Grâce-Hollogne est qu'elle est ouverte le samedi. « Cela me permet de travailler toute la semaine et de venir chercher mes commandes le week-end. »



OLIVIER MARCHAL  
WattsUp bvba

« C'EST L'ASSORTIMENT DE QUALITÉ QUI M'A MENÉ ICI »

« Je ne suis pas installateur, mais je suis responsable du suivi des projets dans mon bureau d'études WattsUp bvba. Il est clair que l'assortiment de Cebeo est de bien meilleure qualité que les chaînes de bricolage bien connues. Et le prix est tout intéressant chez Cebeo. »

## CEBEO MARCHE-EN-FAMENNE

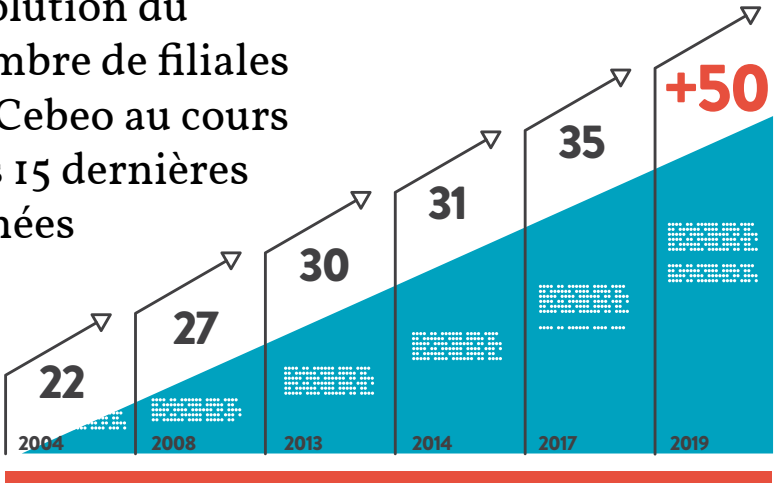


« JE SUIS DIRECTEUR DE FILIALE, COLLABORATEUR DE COMPTOIR ET MAGASINIER »

Michel Ferir officie depuis quatre ans chez Cebeo. La première année, il a travaillé en tant que collaborateur interne dans la plus grande filiale de la région, celle de Grâce-Hollogne. Aujourd'hui, vous pouvez le retrouver au sein de la filiale ardennaise de Marche-En-Famenne, où il occupe le poste de Directeur de filiale.



Évolution du nombre de filiales de Cebeo au cours des 15 dernières années



NOUS CONNAISSONS NOS CLIENTS PERSONNELLEMENT, NOUS PRENONS LE TEMPS DE LES AIDER ET LE FAISONS PAR TOUS LES MOYENS POSSIBLE.

Bien qu'il y ait écrit « Directeur de filiale » sur la carte de visite de Michel Ferir, ses clients ont également l'habitude de le voir derrière le comptoir ou en train de courir derrière un transpalette dans la filiale. « Nous devons être capables de tout faire nous-mêmes, car nous avons une équipe limitée. Il n'y a pas de hiérarchie. Les clients savent qu'ils peuvent s'adresser à moi directement et me bombarder avec leurs questions, et ils le font. »

UN PETIT MAGASIN

En étant présent physiquement dans la filiale et au comptoir, Michel parvient à être très proche de ses clients. « Nous travaillons peut-être pour une grande entreprise, mais ici nous fonctionnons comme si nous étions un petit magasin. Nous connaissons nos clients personnellement, nous prenons le temps de les aider et le faisons par tous les moyens possible. Notre clientèle est également différente de celle des grandes villes. Les clients d'ici sont moins pressés et apprécient que vous preniez le temps d'apprendre à mieux les connaître. »



L'AXE VERS ARLON

Nous sommes ici dans le village ardennais de Marche-En-Famenne. À l'exception de Cebeo Libramont, Marche est la dernière filiale avant celle d'Arlon, à l'extrême sud de notre pays. La couverture dans le sud est un peu plus faible que dans le nord du pays. « Notre présence est suffisante sur l'axe d'Arlon, cela ne fait aucun doute », assure Michel Ferir.

MARCHÉ LOCAL

« L'assortiment à Marche-en-Famenne et à Libramont est légèrement plus vaste que dans bon nombre d'autres filiales, afin de pouvoir répondre à certaines demandes spécifiques du marché local. Il est question de certains produits dont le stock n'est pas important, mais suffisant toutefois pour aider le client. En tant que Directeur de filiale, je dois rester attentif aux besoins du marché. »

VOUS AVEZ OUBLIÉ UNE MACHINE À CAFÉ ?

Nous disposons de quelque 3 800 références uniques. « Un bel assortiment, et j'utilise l'espace disponible le mieux possible afin de mettre certains produits en avant. Lorsque vous entrez, vous apercevez immédiatement notre vaste gamme d'électroménagers. En effet, nos clients savent qu'ils trouveront chez nous des prises ou des interrupteurs, mais ils ignorent parfois qu'ils peuvent aussi acheter une cafetière, une friteuse ou une machine à laver. »

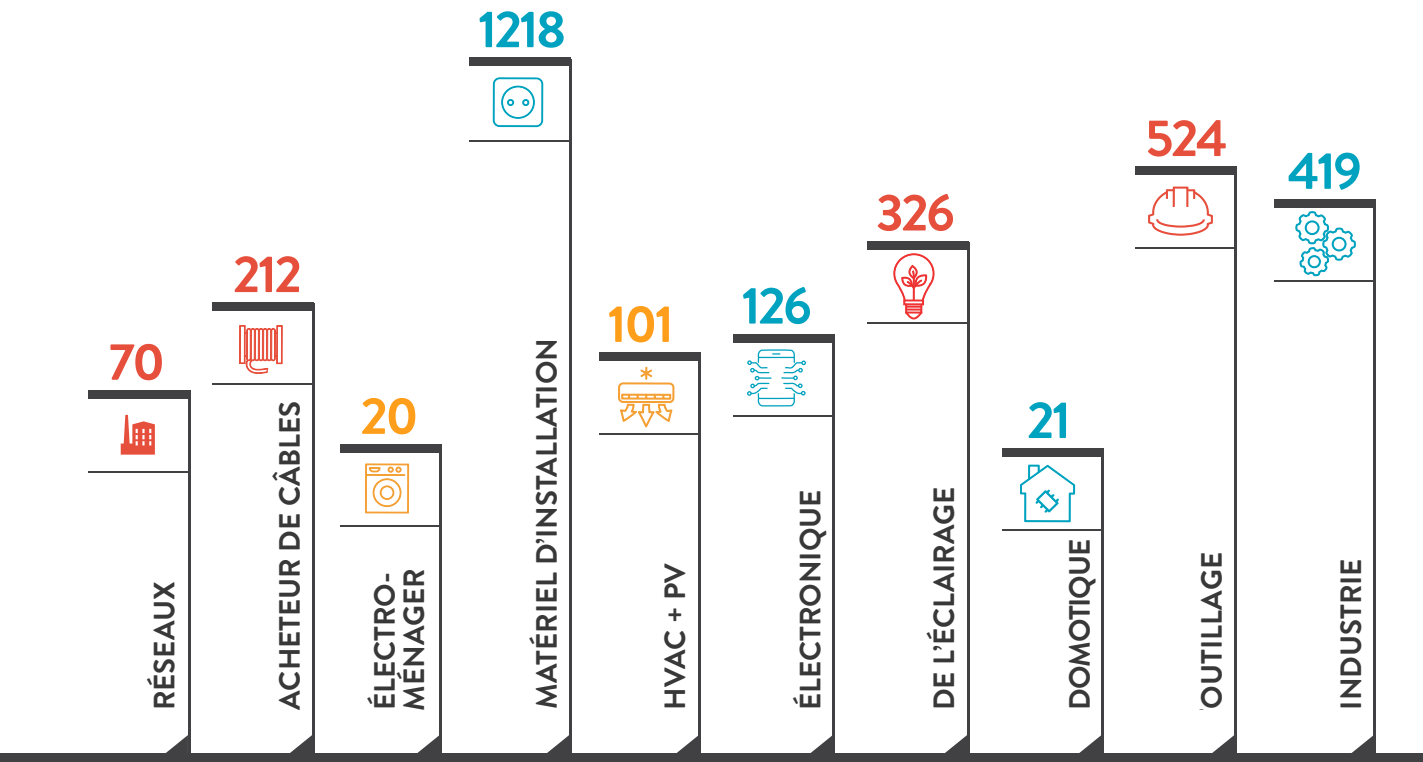
SPÉCIALISTE RECONNU EN ÉCLAIRAGE

À l'instar des questions relatives aux produits, le Directeur de filiale et son équipe doivent également rester à l'écoute des projets. « Nos clients savent désormais très bien qu'ils peuvent compter sur les services de notre spécialiste en éclairage. Il n'est pas tout le temps présent, mais il fait la navette entre les différentes filiales de la province de Luxembourg. Même les clients de Grâce-Hollogne y ont parfois recours. »

« Mais nous faisons également appel au spécialiste adéquat pour les techniques d'autres projets également, que nous suivons dans leur intégralité jusqu'à ce que nous soyons en mesure d'aider le client à commander l'équipement approprié pour leur exécution », conclut Michel Ferir.



Nombre moyen d'articles par filiale







**cebeo**  
campus

NOUVELLES  
FORMATIONS

Découvrez l'offre de formation sur le site  
**[www.cebeo.be/fr/formations](http://www.cebeo.be/fr/formations)**



## LUMINAIRES DÉCORATIFS.

### LUMINAIRES LED. MODERNES. EFFICACES.

De nos jours, des exigences élevées sont imposées à l'éclairage LED, en termes de qualité et rapport qualité/prix. Avec la gamme de luminaires LED LEDVANCE® nous offrons la combinaison gagnante d'un design attrayant, une haute efficacité, une qualité fiable et une garantie jusqu'à 5 ans.



[BENELUX.LEDVANCE.COM](http://BENELUX.LEDVANCE.COM)



**LEDVANCE**



# UN SYSTÈME DE VENTILATION GRÂCE À DES VALVES CACHÉES

Les fabricants de systèmes de ventilation s'efforcent constamment de rendre leurs valves de ventilation les plus esthétiques possible. Cependant, pour les architectes et les résidents qui aiment un style « épuré », elles restent souvent des éléments gênants. L'entreprise de menuiserie Jos Heylen a trouvé en la personne de l'installateur Jordi Nys le partenaire idéal afin de masquer le mieux possible les valves de façon professionnelle. Associé au système de ventilation de Zehnder, le système KNX de Zennio garantit aux propriétaires de bénéficier bientôt d'un grand confort dans le calme absolu.



L'installateur Jordi Nys a dû faire preuve de créativité pour parvenir à placer l'unité de ventilation sous la toiture oblique.



20 valves afin de ventiler et de refroidir de façon optimale l'ensemble des pièces. Pratiquement invisibles, mais elles sont bien là !

Pratiquement invisibles, mais elles sont bien là ! Dans cette villa au style épuré, l'installateur Jordi Nys a placé près de 20 valves afin de ventiler et de refroidir de façon optimale l'ensemble des 13 (grandes) pièces. En effet, outre l'unité de ventilation Zehnder ComfoAir Q, un ComfoCool Q a également été installé. « Je choisis toujours Zehnder pour les systèmes de ventilation à double flux », déclare Jordi Nys, « car ils sont silencieux et qualitatifs. »

« Une vingtaine de valves, ça fait un paquet, mais cela se justifie », assure l'installateur. « La combinaison avec le ComfoCool augmente le débit qui s'élève à environ 530 m³/h. Plus le nombre de valves est élevé, plus la vitesse du flux d'air ralentit dans les tubes, ce qui réduit la pression et réduit au minimum les nuisances sonores. »

## UN SAVOIR-FAIRE IMPRESSIONNANT

Grâce à l'expertise du menuisier Jos Heylen, l'installation s'est déroulée à merveille pour Jordi Nys. « La façon dont sont dissimulées certaines valves est tout bonnement phénoménale. Personnellement, je trouve la valve dans l'armoire vitrine impressionnante. Grâce à une tablette amovible, la valve est invisible et l'air peut encore être envoyé sans difficulté dans la pièce par un évidement. »





Dans cette armoire, la valve est dissimulée de manière subtile grâce à une tablette démontable.

## DES VALVES NI VU NI CONNU

Comme l'air froid est d'abord récupéré dans la cavité créée dans l'armoire, il peut y avoir une petite perte de rendement. « Néanmoins, cette perte est minime et pour les propriétaires, l'esthétique de la solution primait. De manière identique, des valves sont également dissimulées derrière un panneau au-dessus de la TV et dans l'armoire de la cuisine. Tout au long du projet, une communication efficace avec le menuisier a été essentielle. »



## MESURES ET AJUSTEMENTS

Le placement de l'unité de ventilation Zehnder a constitué un autre défi. « L'unité de ventilation pouvait uniquement être placée sous un mur oblique. Il a fallu prendre beaucoup de mesures et réaliser de nombreux ajustements pour que tous les tubes soient disposés de façon esthétique, mais le résultat est là », commente l'installateur satisfait.

**Jordi Nys est une entreprise unipersonnelle spécialisée en ventilation, électricité et sanitaire. Installateur KNX certifié, il a par ailleurs suivi une formation d'une semaine chez Zennio et a eu l'opportunité de réaliser un projet pilote tirant parti de la Renson Healthbox 3.0 pour une installation dans cinq appartements. Il se décrit comme quelqu'un qui n'est pas seulement passionné par son travail, mais qui cherche de manière presque obsessionnelle à approfondir et actualiser ses connaissances.**

Consultez l'offre Cebeo Campus sur [www.cebeo.be](http://www.cebeo.be) pour découvrir les formations sur les systèmes de ventilation Zehnder et KNX de Zennio !



L'éclairage et les écrans sont commandés par les modules KNX de Zennio.



Les spécialistes de Cebeo ont créé le concept du système de commande sur la base des plans de construction, après quoi nous avons décidé d'un commun accord quels modules nous allions utiliser.



## ZENNIO KNX

Le rôle de Cebeo a été plutôt restreint pour le volet ventilation, car Zehnder a apporté le soutien nécessaire. « Toutefois, pour ce qui est du système de commande KNX, nous devons une fière chandelle à Cebeo. Les spécialistes de Cebeo ont conceptualisé le système de commande sur la base des plans de construction, après quoi nous avons décidé d'un commun accord quels modules nous allions utiliser. » « Actuellement, l'éclairage et les écrans peuvent déjà être contrôlés, mais bientôt, ce sera aussi le cas pour le chauffage au sol, les détecteurs de présence et tous ces éléments interagiront les uns avec les autres. Zennio offre de très bonnes solutions sur le plan qualitatif, qui plus est abordables », conclut Jordi Nys.



# DASAR® PREMIUM

ENCASTRÉ DE SOL

ROBUSTE ET FACILE À INSTALLER

COMPTEZ 6 X SUR  
NOS NOUVEAUX OUTILS

DASAR® PREMIUM

Voir la vidéo :



dasar.slv.com



**CALCULEZ VOTRE PROCHAINE INSTALLATION SUR  
WWW.CEBEO.BE/FR/OUTILS-DE-CALCULATION**

TOUT PROJET DE CONSTRUCTION OU DE RENOVATION DOIT SATISFAIRE A CERTAINES CONDITIONS DANS LE CADRE DE LA REGLEMENTATION PEB. LES OUTILS DE CALCUL EN LIGNE DE CEBEO VOUS AIDENT POUR LE DIMENSIONNEMENT, LE DELAI D'AMORTISSEMENT ... DE DIFFERENTES INSTALLATIONS.



COÛT ET DÉLAI  
D'AMORTISSEMENT  
D'UNE INSTALLATION  
PHOTOVOLTAÏQUE



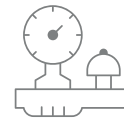
TROUVEZ TOUTES LES  
SUBVENTIONS POUR  
VOTRE PROJET DE  
CONSTRUCTION



CALCUL DES PERTES DE  
CHALEUR



CALCUL DES DÉBITS DE  
VENTILATION



DIMENSIONNEMENT  
ET DÉLAI  
D'AMORTISSEMENT  
D'UNE POMPE À  
CHALEUR



DÉLAI  
D'AMORTISSEMENT  
D'UN CHAUFFE-EAU  
AVEC POMPE À  
CHALEUR

Dans tout projet il convient de faire des choix. Les outils de calculs de Cebeo donnent à l'installateur et au maître d'ouvrage une image fiable des possibilités et les aident à prendre les bonnes décisions.

**Nos calculateurs sont gratuits, n'hésitez pas à les utiliser.**



5 ans de  
garantie

MADE IN  
EUROPE

DASAR® PREMIUM est la meilleure solution. La céramique haute performance PERLUCOR® rend le diffuseur de l'encastré de sol cinq fois plus dur et 100 fois plus résistant aux rayures que le verre classique.



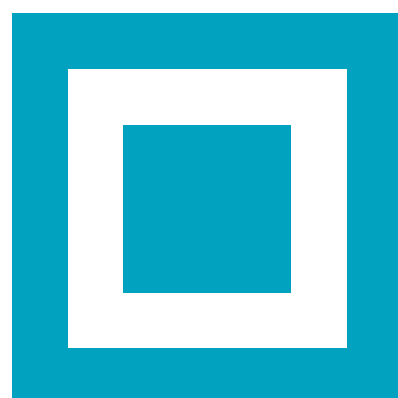
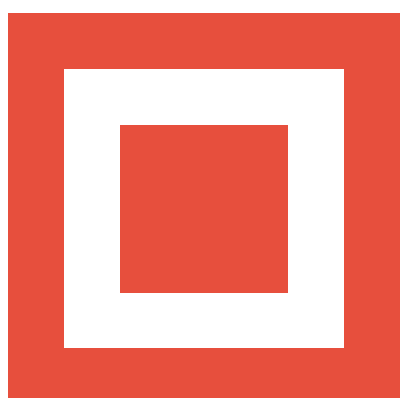


SALON BISANNUEL

# CEBEO TECHNOLOGIE 19

21-23/05/19

BRUSSELS EXPO HALL 5



RÉSIDENTIEL

TERTIAIRE

INDUSTRIE

**YOUR  
CONVENIENCE  
COMMITMENT**

## LES INNOVATIONS ET SERVICES QUI SOUTIENNENT VOTRE BUSINESS

Le secteur de l'installation et de l'industrie sont en pleine accélération. La digitalisation des solutions crée de nouvelles possibilités pour tous les segments de marché, l'efficacité énergétique reste un thème brûlant. Vous voulez être au courant des innovations dans le domaine de l'électrotechnique et de l'HVAC ? Rendez-vous alors au salon Cebéo Technologie 2019. Le plus important salon professionnel dans le secteur rassemble 160 fabricants et montre comment Cebéo s'engage à soutenir votre business.

PLUS D'INFOS ET INSCRIPTION SUR  
**[www.technologie.be](http://www.technologie.be)**

**cebeo**  
  
A Sonepar Company