

# Bis Electric : la solution digitale qui fluidifie l'approvisionnement sur chantier

Sur un chantier, chaque retard coûte. Or, l'approvisionnement en matériel électrique reste l'un des maillons les plus exposés aux imprévus, avec un impact immédiat sur la continuité des travaux et le respect des délais.

Longtemps relégué au rang de simple fonction logistique, l'achat de matériel s'impose désormais comme un levier stratégique, à mesure que les professionnels cherchent à sécuriser leurs opérations. Cette évolution s'appuie sur la montée des plateformes digitales – à condition qu'elles soient réellement conçues pour répondre aux contraintes du terrain.

C'est dans cette logique que s'inscrit [Bis Electric](#). Depuis Grenoble, l'entreprise développe depuis plus de vingt ans une plateforme de distribution en ligne dédiée aux électriciens, pensée pour garantir fiabilité, rapidité et qualité de service dans un environnement où chaque commande compte.



Là où le chantier impose son tempo, Bis Electric ajuste chaque interaction pour ne jamais ralentir le travail

Chez les artisans, le temps consacré à la recherche de matériel est un temps soustrait au chantier. Cette réalité, souvent sous-estimée, structure pourtant une grande partie de l'organisation quotidienne. Bis Electric s'appuie sur ce constat pour proposer une plateforme qui dépasse la logique de vitrine produit.

Pensée pour les professionnels, l'interface s'inscrit dans une logique d'efficacité : accès rapide aux références, lisibilité des informations techniques, simplicité des parcours de commande. L'objectif n'est pas d'exposer une offre, mais de permettre une prise de décision rapide et sécurisée.

Cette approche se traduit par une série de services directement intégrés à l'expérience d'achat, conçus pour s'aligner sur les contraintes métier :

- Des conditions tarifaires adaptées aux professionnels ;
- Un paiement différé à 30 jours, en phase avec les cycles de facturation ;
- Des demandes de devis simplifiées pour répondre aux besoins spécifiques ;
- Un accompagnement technique permettant de sécuriser les choix ;
- Des retours possibles sous 45 jours ;
- Une garantie satisfait ou remboursé.

Ces dispositifs ne relèvent pas d'une logique commerciale, mais d'une structuration du service autour des réalités opérationnelles. Depuis 2005, plus de 23 000 comptes professionnels ont été ouverts, illustrant l'appropriation progressive de cette solution par les acteurs du terrain.



## **21 ans à affiner l'essentiel : quand l'expérience se mesure à la constance des choix techniques**

Dans le domaine électrique, la qualité ne se négocie pas. Elle se vérifie, se contrôle et s'éprouve dans le temps.

Avec plus de 21 ans d'expertise, Bis Electric a construit son positionnement sur une sélection rigoureuse de produits. L'entreprise collabore avec [des marques, parfois moins connues sur le marché Français mais reconnues pour leur excellent rapport qualité/prix](#), avec lesquelles elle entretient des partenariats de longue date, garantissant ainsi des équipements conformes aux normes et parfaitement adaptés aux exigences des professionnels.

Cette exigence se traduit également dans la recherche d'un équilibre entre performance technique et maîtrise des coûts. Le rapport qualité/prix n'est pas présenté comme un argument commercial, mais comme une condition de viabilité pour les professionnels.

Cette constance a été reconnue à plusieurs reprises : pendant sept années consécutives, Bis Electric a été distinguée par le magazine Capital parmi les meilleurs sites de e-commerce. Une reconnaissance qui souligne la qualité de l'expérience proposée, mais aussi la solidité du modèle construit dans la durée.

Au-delà des distinctions, l'entreprise s'appuie sur la satisfaction client comme indicateur central. Les avis positifs reflètent une relation de confiance, fondée sur la régularité et la fiabilité des services.

## **Entre urgence et anticipation, la logistique devient un levier invisible mais décisif**

Un chantier peut basculer sur un détail. Une pièce manquante, une livraison décalée, une référence indisponible : ces situations, fréquentes, ont des conséquences immédiates sur l'organisation du travail.

Bis Electric structure sa logistique autour de cette réalité. L'entreprise met en avant une large disponibilité des produits et une capacité de livraison rapide, afin de limiter les interruptions et sécuriser les enchaînements d'intervention.

Cette organisation ne vise pas seulement à livrer vite, mais à réduire l'incertitude. Elle permet aux artisans de planifier plus sereinement, en s'appuyant sur un approvisionnement fiable.

La logistique devient ainsi un prolongement du chantier, un maillon discret mais déterminant dans la chaîne de production.

## **Repenser l'achat professionnel à l'ère du digital**

Les modes de travail évoluent. Les artisans naviguent entre chantier, bureau et mobilité, avec des besoins d'accès à l'information immédiats et des outils capables de suivre ce rythme.

En 2024, Bis Electric a opéré une refonte complète de son site e-commerce, avec un objectif clair : adapter l'expérience aux usages contemporains.

Cette évolution vise à rendre la plateforme :

- Plus fluide dans la navigation ;
- Plus rapide dans l'exécution des commandes ;
- Plus accessible, quel que soit le contexte d'utilisation.

La refonte s'inscrit dans une logique d'optimisation du temps. En simplifiant les parcours et en améliorant l'ergonomie, elle permet de réduire les frictions liées à l'achat en ligne, souvent perçues comme un frein par les professionnels.

L'outil devient ainsi un prolongement du chantier, accessible à tout moment, sans rupture dans l'organisation du travail.

## **Grenoble en point d'ancrage, le territoire comme levier de cohérence et de performance**

Derrière la plateforme digitale, Bis Electric revendique un ancrage territorial fort, au cœur de l'écosystème grenoblois. Implantée localement depuis plus de vingt ans, l'entreprise ne se contente pas d'opérer en ligne : elle construit son modèle en lien étroit avec les acteurs de son territoire, en privilégiant des partenariats de proximité.

La collaboration avec Eur'ohm, fabricant isérois reconnu pour la conception, les tests et la fabrication de ses produits, illustre pleinement cette démarche. Au-delà d'un simple partenariat, il s'agit d'un alignement industriel et technique, fondé sur des exigences communes en matière de qualité, de fiabilité et de conformité aux normes professionnelles.

Cet ancrage local nourrit directement la performance du modèle. Il permet à Bis Electric de s'appuyer sur une connaissance fine des réalités terrain, d'entretenir des relations durables avec ses partenaires et de proposer une offre cohérente, construite dans la durée. Cette proximité contribue également à renforcer la qualité de service, en favorisant réactivité, confiance et maîtrise des chaînes d'approvisionnement.

Loin de limiter son développement, cette implantation territoriale constitue au contraire le socle de sa croissance nationale. Elle incarne une approche où le digital ne se substitue pas au terrain, mais s'y appuie pour proposer une solution à la fois agile, fiable et profondément connectée aux besoins des professionnels.

## **Derrière chaque commande, une relation : la qualité de service comme engagement structurant**

Si la performance technique et logistique constitue un socle, c'est la qualité de service qui vient structurer la relation avec les professionnels.

Bis Electric met en avant plusieurs éléments différenciants :

- Un accompagnement technique pour orienter les choix ;
- Une disponibilité et une réactivité du service client ;
- Une expérience d'achat pensée pour être fluide et sans friction.

Cette approche vise à instaurer une relation de confiance durable, où chaque commande s'inscrit dans une continuité de service.

La notion de satisfaction client dépasse ici la simple évaluation post-achat. Elle s'intègre dans une logique globale, où chaque interaction (du conseil à la livraison) participe à la perception de fiabilité.



### **Quand le digital s'installe dans les pratiques sans bruit, mais avec impact**

La transformation du secteur du bâtiment ne se manifeste pas toujours de manière visible. Elle s'opère souvent par l'intégration progressive d'outils qui viennent simplifier, structurer et sécuriser les pratiques.

La distribution en ligne de matériel électrique s'inscrit dans cette évolution. Elle permet de centraliser les achats, d'accéder rapidement à l'information et de gagner en réactivité.

Bis Electric se positionne dans cette dynamique en proposant une solution qui ne cherche pas à transformer les métiers, mais à les accompagner. L'outil s'adapte aux usages, sans les contraindre.

### **En savoir plus**

Site web : <https://www.bis-electric.com/>

Facebook : <https://www.facebook.com/biselectric/>

Instagram : [https://www.instagram.com/bis\\_electric/](https://www.instagram.com/bis_electric/)

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/bis-electric/>