

6 septembre 2014

Linge de maison : Blanc des Vosges mise sur l'Asie et sur internet

AFP - La marque Blanc des Vosges, spécialisée dans le linge de maison, veut maintenir un rythme de croissance de 6 à 10 % par an en accentuant son développement en Asie et au Moyen-Orient et en renforçant sa présence dans la vente en ligne, a expliqué à l'AFP son PDG Jean-François Birac.



"Aujourd'hui, on a un objectif entre 6 à 10 % par an et on aura du mal à le faire sur le marché français, d'où notre volonté de se développer à l'étranger, notamment dans les pays d'Asie et au Moyen-Orient", a déclaré vendredi Jean-François Birac.

La société a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 14 millions d'euros en hausse de 6 %, et est "rentable", a-t-il ajouté.

L'entreprise fait l'essentiel de son activité en France et réalise 18 % de ses ventes à l'export, pour moitié en Europe (Benelux, Suisse, Italie) et pour moitié au Moyen-Orient et en Extrême-Orient.

Blanc des Vosges, qui fabrique elle-même 90 % de sa production sur son site vosgien de Gérardmer, veut "vendre le savoir-faire français" au Japon, en Corée et à Taïwan, jugeant la demande "importante". "Le gros de nos investissements de développement va passer par ces pays où nous avons déjà une activité", indique Jean-François Birac, qui vient de conclure un partenariat de distribution au Japon.

Parallèlement, "on va continuer à avancer sur le marché français", ajoute-t-il, en misant sur l'image de marque de l'entreprise et "l'effet made in France".

Le groupe compte 1 500 distributeurs, qui représentent 90 % de son chiffre d'affaires, mais défend aussi une présence directe via des boutiques à sa marque qui permettent un contact plus direct avec les consommateurs.

Une dizaine de magasins sont déjà ouverts en France, dont 5 à Paris, et le groupe vise une vingtaine d'implantations pour couvrir les principales capitales régionales.

Enfin, la marque, qui était déjà présente dans le e-commerce via des grands distributeurs, vient d'ouvrir en juin son propre site de vente en ligne.

"Le développement est exponentiel", souligne le PDG, même si le canal de la vente en ligne ne représente encore que 5 à 6 % du chiffre d'affaires global. C'est "un axe de développement inévitable" qui apporte aussi "une meilleure notoriété".

Créée il y a 170 ans, cette PME familiale emploie aujourd'hui 130 personnes, contre 60 il y a quinze ans. Elle est spécialisée dans le haut de gamme en matière de linge de lit, qui fait 80 % de son activité, le reste étant le linge de table et le tissu éponge.

Le marché du textile reste "très difficile", même si l'entreprise "gagne des parts de marché", observe son PDG. Et malgré un triplement du chiffre d'affaires en quinze ans, Blanc des Vosges "a besoin d'une taille plus importante", ajoute-t-il.

La réflexion est donc engagée sur la croissance externe pour accélérer son développement.