



ENTREPRISES



LES DÉCIDEURS PAR Carole Bellemare avec Corinne Caillaud

www.lefigaro.fr/decideurs

➔ Jean-François Birac lance Blanc des Vosges à l'assaut de la Chine

L'audace et la persévérance finissent toujours par payer. Voilà déjà trois ou quatre ans que Jean-François Birac, PDG de Blanc des Vosges, mûrissait le projet d'installer son enseigne de linge de maison haut de gamme en Chine. Une vraie gageure pour cette entreprise vosgienne qui vient de créer un joint-venture avec le groupe de luxe MRH, concrétisant ainsi son implantation dans le premier pays exportateur de textile au monde. Si Blanc des Vosges est déjà présent à Dubaï, en Arabie saoudite et au Liban, via des partenaires distributeurs avec lesquels la société travaille en direct, seulement 20 % du chiffre d'affaires, qui s'élève à 15 millions d'euros, était réalisé à l'export.

PME familiale

« Il était très important pour nous d'aller en Asie et en Chine plus particulièrement, où nous ciblons la classe moyenne qui s'intéresse beaucoup à la mode. Nous créons deux collections par an avec plus de 60 modèles pour chacune d'entre elles », précise le dirigeant de 49 ans. Issu de l'école de management de Strasbourg et de l'université de Bradford, en Grande-Bretagne, Jean-François Birac a rejoint la PME familiale dès 1992 pour en prendre la tête

six ans plus tard. « Blanc des Vosges existe depuis 170 ans. Le fait que cette marque française ait un héritage et une véritable histoire est une preuve de réussite pour les Chinois. »

Deux ans de discussions auront cependant été nécessaires avec MRH. « Nous ne pouvions pas le faire en direct, car la Chine reste un marché particulier avec des barrières, mais nous allier avec une structure qui en a l'expertise, c'était aussi l'assurance d'avancer vite », poursuit Jean-François Birac. Un flagship devrait ouvrir à Shanghai au deuxième semestre 2017, et en 2018 plusieurs points de vente devraient voir le jour en franchise ou en propre dans les grandes villes chinoises. L'objectif étant d'ouvrir 40 boutiques en cinq ans.

Une plate-forme Internet devrait être lancée fin 2017, « afin de venir en appui des ventes réalisées en magasin ». Hongkong, où un premier shopping shop vient d'ouvrir fait figure d'exception, puisque la PME française l'exploite en direct, et va continuer à s'y développer sur ce même modèle. Blanc des Vosges, qui emploie 130 collaborateurs et réalise 80 % de son activité avec le linge de lit, n'en néglige pas pour autant son marché national. Une onzième boutique vient de s'établir à Nantes, et l'enseigne table sur deux ouvertures annuelles pendant cinq ans, « afin d'asseoir la marque dans les grandes villes françaises ». C.C.