

Maliterie.com vise la Suisse

Après un début de succès en Suisse il y a près de 20 ans, stoppé net par un impayé majeur de la part de son distributeur local, Maliterie.com s'apprête à reconquérir le marché helvétique. Entre temps, le fabricant français a réussi à inverser son modèle économique, passant du statut de sous-traitant pour de grandes marques, à celui de fabricant maîtrisant sa propre distribution. Forte de cette indépendance, il bénéficie aujourd'hui d'une couverture satisfaisante du marché français et entreprend donc d'exporter son modèle...

En 1996, deux ans après son démarrage en Suisse, l'aventure avait eu un goût amer quand le distributeur local de Maliterie.com, qui représentait alors 15% de son chiffre d'affaires total, avait déposé le bilan. Le fabricant avait une nouvelle fois mesuré l'enjeu de la maîtrise de sa distribution...

Depuis, il a mis en place une stratégie innovante pour assurer sa propre distribution, basée sur la convergence des besoins entre web et magasins physiques (17 points de vente ouverts en France en 2 ans). Fort de sa nouvelle indépendance et restant convaincu du potentiel de la Suisse, le fabricant étudie depuis près d'un an son retour dans ce pays... mais en direct cette fois-ci !

L'étude de marché qu'il a menée avec Ubifrance a confirmé ses espérances, puisque :

- Les suisses sont très connectés et sensibles au commerce en ligne ;
- Leurs habitudes de consommation en matière de literie sont proches de celles des français, rendant l'offre du fabricant directement opérationnelle ;
- Le positionnement prix de Maliterie.com (30 à 40% moins cher que la concurrence à produits comparables, grâce à la suppression des intermédiaires), le rend très compétitif sur le marché helvétique, compte tenu du pouvoir d'achat local et malgré les frais de douane.

Pour préparer son offensive en Suisse romande, le fabricant a :

- Mis en place une version locale de son site web et la domiciliation dans ce pays afin de faciliter la transparence des transactions (les clients achètent dans leur monnaie locale) ;
- Fait évoluer son système d'information pour intégrer les nouvelles données et assurer une gestion administrative et commerciale fluide ;
- Mis en place la logistique. Celle-ci repose sur un transporteur français jusqu'à la frontière et un spécialiste suisse de la livraison à domicile (réalisée en gants blancs...). L'objectif est de fournir le même niveau de service qu'en France : livraison avec installation à domicile, essai 30 nuits et reprise de l'ancienne literie.
- Formé ses équipes et mis en place les outils de suivi.

Si Maliterie.com envisage un démarrage « en douceur » (150 K€ sur les 12 premiers mois), basé exclusivement sur Internet, l'implantation de magasins selon son propre concept suivra (show-room sans stock, véritable relais physique du site web). D'ici cinq ans, 5 à 6 magasins devraient permettre de couvrir les 4 millions de suisses francophones et générer 1 à 2 millions de CA supplémentaires. Deux recrutements, dont un VIE, devraient être rapidement créés. Lancement du site suisse prévu mi septembre !

Contact presse :

Sylvie Le Roux
06 28 69 05 24
sylvie.leroux@pressentiel.fr

A propos de Maliterie.com :

Un des premiers fabricants français de literie et leader de lits électriques. Installé près du Mans depuis 1945, il produit exclusivement en France plus de 50.000 matelas et sommiers par an. La majorité des matelas produits reçoivent la certification Belle Literie. A participé à la mise en place de la certification literie électrique du FCBA. Dirigeant : Laurent Crepin. CA 2013 : 10,9 millions € (85% aux particuliers / 15% aux distributeurs) . 17 magasins en propre Paris (3), Rennes, Le Mans, Caen, Tours, Angers, Nantes, Rouen, Lyon, Bordeaux, Grenoble, Toulouse, Marseille, Lille et Nice.