



Activité : fabrication de verrerie pour les Arts de la Table, la décoration, et l'architecture

Siège social : 70210 Passavant la Rochère

Effectif : 142

Date de création : 1475

CA à l'export : 5,3M€

Fondée en 1475, La Rochère est la plus ancienne verrerie d'art de France en activité.

Riche de ses savoirs faire, la verrerie crée et produit pour les arts de la table et la décoration des articles en verre soufflé bouche et en verre mécanique qui vont des rééditions du 18ème siècle aux créations de designers.

La Rochère propose des collections originales qui répondent à un mode de vie contemporain.

Dans un contexte difficile pour les arts de la table en France (évolution de -5% par an du marché depuis 2 ans, concurrence de plus en plus forte des verres à bas prix faits en Asie), la marque se développe grâce à des produits à forte personnalité au design singulier, pour la table quotidienne. Pour elle, le quotidien n'est pas un vain mot, il se

nourrit d'héritages, d'émotions, de coup de coeur pour accompagner les grands moments et les petits bonheurs.

A travers des collections destinées aux particuliers et aux professionnels, La Rochère mise sur la qualité et la réactivité du Made in France, notamment à l'export où ses produits véhiculent une image d'élégance liée à l'Art de vivre à la française.

Au cours des 5 dernières années, les ventes à l'export se sont développées, passant de 40% à 60% des ventes totales. Les principaux marchés restent l'Europe (surtout Allemagne et Royaume-Uni), et les États-Unis. D'autres marchés sont également porteurs comme le Japon, la Russie. D'autres sont prometteurs comme l'Amérique latine, l'Inde, la Chine.



Business France à vos côtés

LA ROCHERE souhaitant être mise en relation avec des distributeurs importateurs dans le secteur Arts de la table, cette entreprise a participé aux Rencontres Acheteurs Déco/Design/Arts de la Table organisées par le Bureau Business France d'Istanbul en décembre 2013. LA ROCHERE connaissait déjà un peu le

marché et à cette occasion a pu, par des rencontres avec des experts et des visites collectives, mesurer le vrai potentiel qui existe en Turquie dans ce secteur. LA ROCHERE a aussi pu bénéficier d'un programme de rendez-vous sur mesure et rencontré ainsi 13 prospects couvrant à la fois le retail et le secteur horeca. Cette

mission a permis de signer une première commande avec une grande chaîne de boutiques spécialisées turque.

L'export, c'est gagné !

Business France et en particulier l'équipe d'Istanbul nous a non seulement aidés à appréhender les réseaux de distribution très rapidement, mais aussi à renouer contact avec des anciens clients rencontrés sur des salons dans le passé. Les deux volets de notre activité, le retail et l'horeca, ont été traités. Le programme de rendez-vous a été organisé en adéquation à nos attentes, et en parfaite harmonie, grâce à des points téléphoniques en amont de la mission à intervalles réguliers.

Le principal défi de Business France était d'évoluer dans un secteur très concurrentiel, avec de gros fabricants déjà présents sur le marché. Un suivi a été ensuite réalisé par le bureau de Business France d'Istanbul qui n'hésite pas à reparler de nous au cours de ses rencontres.

“

Nicolas BIGOT-Dir. des Ventes

Le bureau de Business France d'Istanbul nous a permis de rencontrer un maximum de prospects au profil correspondant à nos attentes en un temps très court. La logistique a été aussi parfaitement organisée afin de perdre le moins de temps possible sur la route dans cette grande métropole.

”