

Success Story

FERMOB



Activité : Fabricant de mobilier extérieur

Siège social : Thoissey (01)

Effectif : 195

Date de création : 1989

CA à l'export : 15,5 M€ (46% du CA total)

Issue d'un atelier artisanal de forgeron dans le village de Thoissey, c'est en 1953 que Fermob s'établit sous forme de société.

Bernard Reybier a repris la société en 1989, qui comptait alors 10 salariés et un catalogue de 4 pages. Pour dynamiser son entreprise, M. Reybier a tout misé sur la couleur et le design, faisant appel aux plus grandes signatures, comme Andrée Putman.

Depuis, Fermob a connu une expansion régulière, basée sur l'innovation et l'exportation :

- Activité multipliée par 20
- Près de 180 emplois créés
- Nombreux nouveaux produits (une dizaine par an)
- Palette couleur composée de 24 coloris.

Tout cela a été possible grâce à l'engouement du "grand petit monde Fermob", dans un contexte difficile

- période économique
- clients exigeants
- concurrence de plus en plus vive
- métier très saisonnier et dépendant des conditions météorologiques.

Le CA export est principalement réalisé aux Etats-Unis, Europe et Japon. Si la société reste encore peu connue du grand public, le mobilier Fermob est reconnaissable par tous. De la matière (le métal), aux couleurs (la palette la plus large sur le marché) en passant par les formes (les chaises du Palais du Luxembourg ou encore les chaises Bistro de Times Square) : les produits **Fermob**



ont traversé toutes les époques pour représenter aujourd'hui une certaine idée de l'art de vivre à la française : Un atout à l'export !

UBIFRANCE à vos côtés

FERMOB souhaitant être mise en relations avec des acheteurs et prescripteurs réputés sur le marché de l'ameublement design turc, cette entreprise a participé aux Rencontres Acheteurs Déco/Design/Arts de la Table organisées par le Bureau UBIFRANCE d'Istanbul en décembre 2013. A cette occasion, FERMOB a pu, par des rencontres avec des experts et des visites collectives, mesurer le vrai potentiel qui existe en Turquie dans ce secteur. FERMOB a aussi pu bénéficier d'un programme de rendez-

vous durant lequel elle a rencontré 16 prospects, tous des grands noms du marché turc. Cette première mission a eu des retombées positives immédiates et a permis à l'entreprise de construire des relations sur le long terme avec certains d'entre eux.

« En Turquie, le défi d'UBIFRANCE a été de nous présenter à la fois des acheteurs de points de vente d'ameublement design et des prescripteurs pour des projets professionnels.

Nous étions présents depuis de nombreuses années dans ce pays grâce à quelques opportunités mais les réseaux Retail et Contract n'étaient pas du tout structurés car méconnus. ».

L'export, c'est gagné !

« UBIFRANCE et en particulier l'équipe d'Istanbul nous a non seulement aidé à appréhender les réseaux de distribution très rapidement mais nous avons également pu accélérer et concrétiser un projet hôtelier de grande envergure pour lequel nous avons été contactés.

En moins d'une semaine nous avons rencontré tous les acteurs de ce projet, afiné les besoins et rassuré les partenaires. Du côté de la distribution physique, nous avons compris le fonctionnement particulier des showrooms et travaillons actuellement sur un corner magasin. » - Shirley Cahueau - Chef de Zone Europe.

“

Shirley Cahueau - Chef de zone Europe

UBIFRANCE Istanbul m'a aidée à rencontrer les meilleurs interlocuteurs dans le milieu de l'architecture et le design. En très peu de temps des rendez-vous de qualité ont été pris et nous avons ainsi pu mesurer le potentiel de Fermob en Turquie. Son aide m'a permis de gagner du temps pour comprendre qui étaient les acteurs clés et comment les aborder.

”