

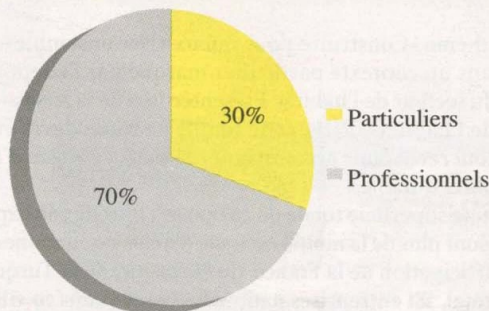
Jacob Delafon renforce ses investissements

- Lancement de nouvelles lignes de production

- Modification de la stratégie produit

JACOB Delafon renforce les capacités de son site industriel de Tanger pour accompagner le lancement de nouvelles lignes de produits. Cependant, rien ne filtre sur le montant d'investissement. «Nous allons commencer à fabriquer des produits en céramique, notamment des cuvettes, plus complexes que ce que nous faisons jusqu'à présent. Habituellement, ces produits sont fabriqués dans d'autres pays, notamment la France», explique Aziz Bennis, directeur commercial Jacob Delafon Afrique. Pour relever ce challenge, la filiale du groupe américain Kohler investit dans des moyens de production et les ressources humaines. Une mise à niveau s'opère actuellement chez les ouvriers, mais aussi au sein des équipes d'encadrement, souligne Bennis. Dans la

Le BtoB constitue l'essentiel des ventes



Source: JD

Près de 70% des ventes de Jacob Delafon sont réalisées en BtoB (architectes, bureaux d'études, promoteurs immobiliers, entreprises de construction). Les 30% restants concernent les particuliers

répartition du catalogue produit de Jacob Delafon, la céramique (cuvette, lavabo...) représente traditionnellement la plus forte activité. Il y a quelques années de cela, ces produits représentaient quasiment 100% des ventes. Avec la diversification progressive de son offre produit, la céramique re-

présente aujourd'hui 55 à 60% du chiffre d'affaires. Le reste des ventes est réalisé principalement avec les meubles de salle de bain et la catégorie bain-douche.

A l'occasion du Salon international du bâtiment (SIB), l'entreprise a présenté les nouveautés opérées, notamment la modification de sa stratégie produit. Par le passé, l'enseigne lançait un meuble sous un nom et une robinetterie sous un autre. Aujourd'hui, elle procède par collection comprenant l'ensemble

des produits d'une solution salle de bain (cuvette, robinet, bidet, les meubles de salle de bain, baignoire). La collection phare du moment est baptisée «Nouvelle Vague». Pour 2019, l'enseigne lancera la collection «Odéon Rive Gauche», présen-

tée en avant-première lors du SIB 2018. Le gros de la clientèle de Jacob Delafon est composé de professionnels (architectes, bureaux d'études, promoteurs immobiliers, entreprises de construction). En renforçant ses liens avec les opérateurs, l'entreprise développe ses ventes aux particuliers, à travers son réseau de distributeurs ainsi que les showrooms. Début 2018, elle a ouvert deux nouveaux espaces (Oujda et Fès). Ce qui porte son réseau à 25 points de vente. Pour les années à venir, le management table sur un rythme d'ouverture de 1 à 2 nouveaux showrooms par an.

L'usine de Tanger existe depuis les années 80. Il y a deux ans, elle employait près de 500 personnes, aujourd'hui, elle en compte plus de 600. En 2016, sa capacité de production atteignait le million de pièces par an. Aujourd'hui, elle a progressé d'environ 50%. A Tanger, l'entreprise exploite une usine et une plateforme logistique. Ce qui fait de Tanger un hub sur l'Afrique subsaharienne et le Maghreb. □