



L'ACTU Stratégies

COLLINET
EN BREFPrésident
Stéphane Davoli
4, rue du Moulin
55130 Baudignécourt90
SALARIÉS11,5 M€
DE CA EN 2017300
MODÈLES
AU CATALOGUE

MEUSE AMEUBLEMENT

Collinet monte en gamme pour séduire les hôtels de luxe



Un million et demi d'euros a été injecté sur trois ans pour améliorer la productivité des ateliers.

Philippe Bohlinger

Le savoir-faire de Collinet s'apprécie désormais dans les chambres et suites de l'hôtel Martinez à Cannes. La manufacture fondée 1887 et installée à Baudignécourt, en Meuse, a livré dernièrement des chaises et du mobilier pour le prestigieux établissement dont la décoration intérieure vient d'être revue par l'agence Pierre-Yves Rochon. Le secteur de l'hôtellerie de luxe représente aujourd'hui 80 % du chiffre d'affaires de la société familiale labellisée « Entreprise du patrimoine

vivant » (11,50 M€ de CA en 2017). Sous la houlette de son président, Stéphane Davoli, elle a réorienté sa stratégie il y a dix ans en abandonnant le milieu de gamme pour cibler les décorateurs d'intérieurs parisiens. Les 20 % du chiffre d'affaires restant sont générés par l'intermédiaire de la distribution via le réseau d'enseignes Roche Bobois.

Investir pour gagner en réactivité

L'entrepreneur de 47 ans a joué le rôle de catalyseur dans la transmission de la manufacture de 90 salariés à la cinquième génération de

dirigeants familiaux. En effet, ce Lorrain diplômé de l'École nationale des industries chimiques de Nancy (Ensic) a convaincu son épouse, Sylvie Collinet et ses deux sœurs, Ophélie et Virginie de reprendre le flambeau. Ensemble, ils se sont donné les moyens de conquérir de nouveaux marchés en jouant notamment la carte de la modernisation des procédés. Un million et demi d'euros a ainsi été injecté ces trois dernières années afin de booster la productivité des trois ateliers : menuiserie-ébénisterie, finition et tapisserie. Dernière réalisation en date, la mise en service

début 2018 d'un nouvel atelier de fabrication de meubles entièrement équipé en machines à commandes numériques. « Nous souhaitons offrir davantage de réactivité à nos clients en réduisant notre recours à la sous-traitance pour certaines parties de nos meubles », explique Stéphane Davoli. Pour livrer ses 300 modèles en catalogue dans des délais extrêmement serrés, Collinet stocke des carcasses de sièges qu'elle personnalise au niveau de la teinte, du tissu et de la finition. Pas loin d'un tiers de l'activité est réalisée pour des clients à l'export.

30 % de croissance en 2018

Les bons chiffres des deux derniers exercices sont venus conforter cette stratégie, avec une hausse cumulée de 17 % du chiffre d'affaires. Et l'activité du premier trimestre 2018 a prolongé la dynamique avec une progression de 30 % par rapport à l'année précédente. Rien n'est pour autant acquis pour l'entreprise héritière d'un précieux savoir-faire dans le meuble de style également incarné sur le territoire par les manufactures Laval et Henryot à Liffol-le-Grand (Vosges) : « Nous travaillons dans l'éphémère. Notre activité repose sur des marchés ponctuels, avec des carnets de commandes qui n'offrent pas de visibilité au-delà de deux mois », tempère le président de Collinet. Autre problématique pour le dirigeant : le recrutement, qui n'est pas toujours évident dans un territoire très rural, à mi-chemin entre Joinville et Toul, et qui souffre d'un déficit d'attractivité et d'infrastructures. ■