

# LES BELLES AMBITIONS DU GROUPE ROCHE BOBOIS

Développement, e-commerce... le groupe Roche Bobois (intégrant l'enseigne éponyme mais aussi Cuir Center) nourrit plusieurs objectifs pour les prochains mois.

Le Groupe Roche Bobois a enregistré une quinzaine d'ouvertures de nouveaux magasins sous enseigne Roche Bobois en 2017, notamment à Monaco et Nice pour la France, et plusieurs magasins aux Etats-Unis, ce qui porte le nombre total de points de vente pour cette enseigne à 260 dans 55 pays. Le volume d'affaires généré a atteint 388 millions d'euros H.T. en 2017, en hausse modeste d'un peu moins de 2 % par rapport à 2016, en raison d'ouvertures concentrées sur la fin de l'année, qui n'ont pas eu le temps de peser sur l'activité 2017, et de plusieurs magasins majeurs, notamment à Genève et Los Angeles, fermés de nombreux mois pour travaux. Une douzaine d'ouvertures supplémentaires sont d'ores et déjà programmées en 2018, déjà effectives (Hanoi au Vietnam, Ekaterinbourg en Russie) ou en cours (2<sup>e</sup> magasin à Tokyo, 3 à 4 ouvertures aux Etats-Unis), qui laissent présager d'une nouvelle progression de l'activité. La deuxième enseigne du groupe, Cuir Center, davantage centrée sur la France avec quelques magasins en Belgique, Suisse et Afrique du Nord, a opéré en 2017 une ouverture à Thionville et deux transferts, ce qui porte le nombre de points de vente à 78, pour un chiffre d'affaires 2017 de 92 millions d'euros H.T. Trois ouvertures sont programmées en 2018 à Claye-Souilly en Région parisienne, Vannes et un 2<sup>e</sup> magasin à La Réunion.

Pour le groupe, l'événement majeur à venir sera l'ouverture, en 2019, d'un site de e-commerce pour chacune de ses enseignes. « Notre stratégie consiste à proposer, avec ces sites marchands, un service supplémentaire pour nos partenaires distributeurs et nos clients finaux, explique **Gilles Bonan**, président du Directoire. Ces sites ne se substituent en rien à nos magasins, qui restent le



Gilles Bonan, président du directoire.

*lieu de conseil et de prescription par excellence, mais offrent aux clients la possibilité, après avoir fait leur choix en magasin, de commander de chez eux avec le confort d'Internet.* » Le groupe table sur un démarrage progressif des ventes en ligne, qui représentent peu de volume aujourd'hui pour le très haut de gamme auquel appartient Roche Bobois, mais davantage pour le moyen de gamme auquel appartient Cuir Center. Autre actualité importante, le groupe a engagé en juin la première étape de son entrée en bourse, sur le marché réglementé d'Euronext Paris, avec pour objectif d'ouvrir pour la première fois son capital au public, dans le cadre de la sortie programmée d'actionnaires, les deux familles fondatrices restant majoritaires. Enfin, un nouveau point de vente sera inauguré à la rentrée sur le boulevard Saint-Germain à Paris, dédié aux prescripteurs et architectes, pour accompagner le développement de Roche Bobois sur les marchés du contract.

[F.S.]



Magasin de Pasadena (Etats-Unis).