



# NEWSLETTER

#16 - Juin 2021

Alors que nous pensions sortir de cette pandémie l'an passé, nous voilà repartis pour un tour !

La COVID a fait émerger de nouvelles tendances de consommation et plus encore, de nouvelles manières de consommer.

Ainsi, l'expérience de vente est plus que jamais un point sur lequel les marques doivent mettre l'accent : digitalisation et conseil sont alors de mise !

Belle literie renouvelle pour la 5<sup>e</sup> année consécutive son dispositif replay ! L'occasion pour la marque de communiquer sur les plateformes de replay TF1 et M6.

C'est le Printemps ! C'est l'occasion de se lancer dans un grand ménage pour bon nombre d'entre nous alors pour vous donner un coup de main, nous vous divulguons quelques conseils pour bien entretenir votre literie !

**Jean-Rémy BERGOUNHE,**  
Président du SFL

Où trouver Belle Literie >

## FOCUS SUR L'EXPERIENCE DE VENTE

**Cette pandémie nous apprend à vivre autrement et à adapter nos modes de consommation.**

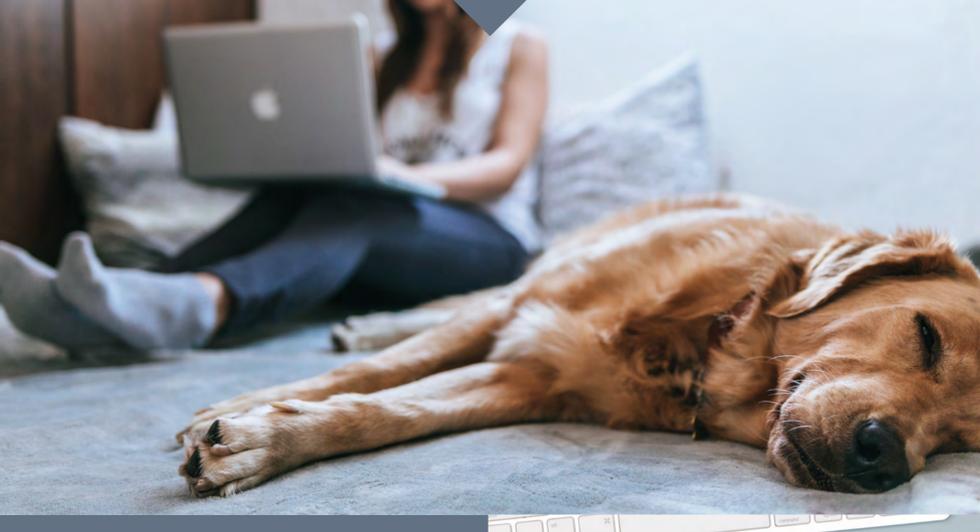
Ainsi, certains acteurs du marché ont réussi à « sauver les meubles » en s'adaptant aux nouveaux besoins des consommateurs. Les besoins d'aujourd'hui en matière d'expérience client ne sont plus les mêmes qu'hier, le marché de la literie n'y échappe pas :

- Le digital prend une place de plus en plus importante dans l'expérience client. De plus en plus de consommateurs sont séduits par les facilités de la commande en ligne et d'après une étude Xerfi<sup>1</sup>, 50% des ventes du marché de l'ameublement et de la décoration devraient se faire en ligne d'ici 2040. Il s'agirait de concurrencer les pure players (qui ne vendent qu'en ligne) et les géants Amazon et Cdiscount.

- Dans ce contexte où les consommateurs passent de plus en plus de temps sur les réseaux sociaux, rien de mieux que de passer par eux et notamment par l'influence marketing pour performer. Les réseaux sociaux influencent les achats chez 56% des Français, il est donc nécessaire d'investir sur ces plateformes. Ils sont une vraie mine d'or pour instaurer une nouvelle forme de relation client.

- Même si ces nouveaux canaux émergent très largement, il ne faut pas se lancer les yeux fermés. Une bonne expérience client en magasin doit se retranscrire sur le digital : le client ne doit pas voir de frontière entre ces deux canaux, mais plutôt une complémentarité. Comme il n'est pas facile de reproduire l'ambiance du point de vente sur le digital, il y a quelques conseils à ne pas laisser passer : miser sur une structure de site semblable aux rayons du magasin, jouer sur des visuels auxquels le consommateur peut s'identifier et, enfin, garder le contact en proposant des outils conversationnels.

\* Les nouveaux modes de consommations - Étude Xerfi publiée début 2021.



## DU NOUVEAU CHEZ BELLE LITERIE

Pour la 5<sup>e</sup> année consécutive, la marque renouvelle son dispositif 100% replay sur MyTF1 et 6Play ! Le spot TV Belle literie sera diffusé au cours du second semestre, en Juin et en Octobre. Comme l'an passé, ce spot sera aussi visible sur Youtube, Facebook et Instagram !

Autre nouveauté 2021, et pas des moindres : Belle literie se lance sur Instagram ! Au menu ?

Des conseils literie, astuces sommeil et des news sur nos adhérents !

Abonnez-vous à @belleliterie !



## CONSEIL LITERIE

### Entretenez votre literie

**L'entretien de sa literie, c'est l'assurance d'un sommeil de qualité, mais surtout plus durable !**

Avant toute chose, interrogeons-nous sur un point : ne serait-il pas temps de remplacer nos matelas, oreillers et couettes ?



**MATELAS**  
10 ANS



**OREILLERS ET TRAVERSINS**  
5 ANS



**COUETTE**  
5 ANS

Tout est en ordre ? Parfait !

Voici quelques conseils d'entretien pour les utiliser le plus longtemps possible :

#### 1 Ventilez votre matelas

Avant même de faire votre lit, ventilez-le, laissez-le respirer et aérez votre chambre. Cela empêchera l'usure à cause de la pollution de l'air intérieur et de l'humidité après une bonne nuit de sommeil !

#### 2 Passez l'aspirateur sur votre matelas !

Pensez à passer l'aspirateur sur votre matelas, de temps en temps. L'aspirateur va permettre d'éliminer les poussières, les allergènes et le développement de certaines moisissures. En revanche, n'utilisez pas une brosse trop agressive, au risque de détériorer les fibres de votre matelas. Pour plus d'efficacité, vous pouvez aussi dépoussiérer le sommier !

#### 3 Inversez de temps en temps tête et pied pour répartir l'usure

Cela retardera l'usure normale de votre matelas et créera une barrière contre les poussières de votre chambre. Dans certains cas : transpiration abondante, incontinences (enfants, maladies), l'alèse reste indispensable au détriment du confort.

#### 4 Utilisez une housse de protection sur votre matelas

On répertorie parmi eux : le vinaigre blanc, l'ammoniaque, les cristaux de soude, le savon de marseille, le jus de citron... Préférez néanmoins le nettoyage à sec avec, par exemple, du bicarbonate de soude.

#### 5 De nombreux produits peuvent être vos alliés pour le nettoyage du matelas

Même s'il démontre de bons résultats à court terme, ce type de nettoyage peut fortement endommager votre produit à cause de l'humidité. N'utilisez cette méthode qu'en dernier recours en cas de tâches et surtout, aérez !

#### 6 Évitez le nettoyeur vapeur

Édredon et oreiller, un lavage tous les 6 mois !

Ils passent dans la plupart des tambours de machines à laver, mais le lavage à eau froide sur cycle délicat est fortement recommandé. Astuce : pour garder l'aspect gonflé de votre édredon, vous pouvez ajouter une balle de tennis dans votre tambour.

#### 7 Entre chaque lavage, vous pouvez assainir vos oreillers en les exposant au soleil

#### 8 Lavez votre couette au moins une fois par an à la machine

Pour cela, référez-vous à l'étiquette de votre couette pour le programme de lavage.

#### 9 Lavez vos draps !

Housse de couette, taies d'oreillers et housse de matelas doivent être lavés en moyenne tous les 15 jours. Allez oust en machine !

**« Bien entretenir sa literie, c'est entretenir un sommeil de qualité. Choisissez la qualité Belle Literie ! »**

## INTERVIEWS

LE FABRICANT MALITERIE MET LE CAP SUR 75 MAGASINS D'ICI 3 ANS



**Fort d'un modèle économique qui est apparu comme inédit dans le contexte sanitaire actuel et parfaitement en phase avec les attentes en termes de pouvoir d'achat et d'équipement de la maison des français, le fabricant de literie et sièges de relaxation Maliterie a lancé son plan « CAP 75 ». Un programme de développement ambitieux pour cette entreprise familiale qui vise à conforter sa position de fabricant français de literie assurant la vente directe de sa production via son propre réseau national de show-rooms.**

Si les confinements et leurs 12 semaines de fermeture des commerces ont fortement impactés le fabricant, celui-ci a néanmoins enregistré des périodes de rattrapage inédites. Il boucle l'année sur un très léger repli de 3% (contre un recul moyen de 7 à 10% dans la profession) mais il table sur +20% en 2021.

#### Environ 1 ouverture par mois pendant 36 mois !

Car, il a d'ores et déjà enclenché son programme d'extension avec l'ouverture fin 2020 de 50 nouveaux points de vente<sup>(1)</sup> exposant l'ensemble de ses gammes literie et sièges de relaxation, fabriqués dans la Sarthe et en Haute-Saône.

Son objectif : passer de 34 magasins mi 2020 à 75 d'ici fin 2023... et couvrir à terme tous les bassins de consommation de plus de 100.000 habitants (environ 90) en France.

Avec une douzaine d'ouvertures par an sur 3 ans, l'investissement est conséquent. Production, distribution, recrutement : au total, ce sont plus de 5 millions d'€ qui seront engagés et au minimum 50 embauches réalisées.

Le fabricant espère ainsi atteindre plus de 30 millions d'euros fin 2023 (+70% en 3 ans) et 170 collaborateurs partout en France.

#### Circuit court et fabrication française de qualité

Plus de 75 ans après sa création, c'est donc une nouvelle étape significative qui s'ouvre pour Maliterie.

Elle s'appuie sur le succès de son modèle économique, érigé en 2007 et qui repose sur le principe simple de la réduction des intermédiaires pour proposer des produits de qualité certifiés, à des prix plus compétitifs que ceux des distributeurs traditionnels (30 à 40% en moyenne).

Deux canaux sont utilisés : le web (25% des ventes) et la présence de magasins de proximité (75%), basés sur un concept de show-room sans stock (relais du net et source de conseils).

En 10 ans (2007-2017), cette stratégie a déjà permis de tripler le CA et les effectifs, de passer de 1 à 32 magasins et d'étendre le savoir-faire du Groupe en rachetant le dernier fabricant de sièges de relaxation en France – Chaillard.

Après une période de consolidation de son organisation (2017-2020), poursuivant plus modérément les ouvertures et mettant au point des innovations produits très fortes (lancement récent du Morpheus – literie connectée dont les capteurs permettent de détecter les apnées du sommeil), Maliterie repart sur une nouvelle dynamique de croissance.

« Avec ce plan de croissance inédit, le maillage des magasins Maliterie va flirter avec celui des distributeurs classiques qui n'ont pas cette maîtrise des coûts de production et de distribution permettant d'afficher un vrai avantage prix, pour des produits de qualité comparables. Ceci ouvre de belles perspectives pour le développement de nos usines françaises et de nos équipes » explique Laurent Crepin, Dirigeant de Maliterie.

(1) Cholet, Chambéry, Perpignan, La Roche-sur-Yon et Coignières

À votre disposition pour toute demande d'interview ou reportage (usine - client...).

**Contact presse :** Sylvie Le Roux - 06 28 69 05 24 - sylvie.leroux@presentiel.fr

TECHNILAT



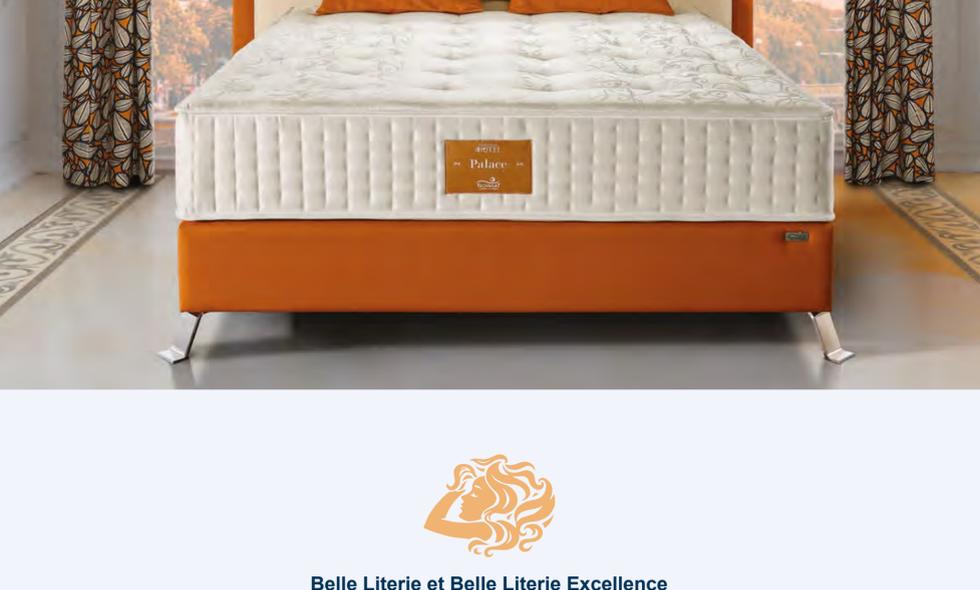
#### NOUVELLE COLLECTION ET COLLABORATION INÉDITE

Notre nouvelle Collection Hôtel est un pas supplémentaire vers le haut de gamme. Charme, Suite et Palace sont les matelas de cette collection. Ils possèdent une base de ressorts à cadre en métal et trois confortis distincts. Pour des produits de qualité comparables, est très innové, grâce à son garnissage de qualité et son capitonnage réalisés à la main par nos équipes.

Les premiers retours de nos clients sont très encourageants.

Cette collection ainsi que notre collaboration avec la maison Thevenon, éditeur de tissu reconnu dans l'univers de la décoration, confirme notre envie de nous allier au monde du design et d'exposer nos literies sous leurs meilleurs jours.

Toutes les finitions que nous proposons sur nos sommiers et têtes de lit sont exclusives dans le domaine de la literie.



Belle Literie et Belle Literie Excellence  
www.belle-literie.com