



GUIDE DU PARTENARIAT ÉCONOMIQUE FRANCO-ALLEMAND

Arts de la table Forge de **Laguiole**

Laguiole à la pointe de l'amitié franco-allemande

Qualité, tradition à la française, la Forge de Laguiole connaît un fort succès outre-Rhin, son 1er marché export avec près de 300 revendeurs actifs dans les grandes villes du pays. Les ventes progressent de 15 à 20% chaque année.



Forge de Laguiole

En février 2013, lors du salon Ambiente de Francfort, la Forge de Laguiole a réussi un joli coup marketing. La ministre française de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme, Sylvia Pinel a remis un couteau de la plus haute qualité française à son homologue allemand, le vice chancelier et ministre de l'économie et des technologies Philippe Rösler. « Un Laguiole, directement sorti de notre coutellerie, avec une inscription gravée en français et en allemand sur le ressort et sur la lame » se félicite Laurent Jouany, responsable export sur la zone alémanique (Allemagne, Suisse, Autriche). La Forge de Laguiole (100 salariés, 6 M € de C.A.) est présidée par **Thierry Moysset**, fervent défenseur de l'IGP industrielle, à l'heure où « les certificats de garantie dans nos métiers n'ont plus aucune valeur ». L. Jouany n'hésite pas à inviter ses prospects à visiter la coutellerie aveyronnaise. « Nous jouons la transparence ! Ils se forgent ainsi leur propre opinion ». L'entreprise réalise près de 65% de ses ventes sur les marchés étrangers. Aujourd'hui, c'est outre-Rhin qu'elle enregistre ses meilleures performances.

« Les Allemands recherchent l'authenticité, le savoir-faire historique et la qualité de fabrication, les discussions sur le prix ne viennent qu'après. En France, c'est l'inverse ! » commente L. Jouany qui anime un réseau de quelque 300 revendeurs et quatre agents en Allemagne. « Nos plaquettes sont traduites en allemand, nous parlons allemand avec nos interlocuteurs. C'est une marque de respect. Je suis germanophone, mes deux collègues du service export apprennent l'allemand, le fait que nous fassions l'effort de communiquer en allemand est très apprécié ».

Le service... et encore le service

Les couteaux aveyronnais se retrouvent ainsi chez des collectionneurs, dans des restaurants, des département stores, des boutiques spécialisées en arts de la table, à Munich, Hambourg, Berlin... La collaboration avec les agents va plus loin qu'une simple relation

“Le comportement d'achat de l'acheteur allemand n'est pas impulsif mais réfléchi”

de business. « Nous communiquons beaucoup, ne laissons pas de questions sans réponse ». La renommée de la Forge est remontée jusqu'à Hambourg. « La société Montblanc nous a sollicités pour sortir leur Meisterstück Aubrac, une série spéciale de stylos designés inspirée de notre région. Nos couteliers ont réalisé le ciselage de cette série spéciale ». Outre la qualité du produit, le SAV doit être irréprochable. « Il ne faut pas promettre l'impossible et tenir ses engagements. Les clients allemands sont difficiles à convaincre. Leur comportement d'achat n'est pas impulsif mais réfléchi ». L'expérience allemande a permis à la Forge d'améliorer ses procédures internes. L. Jouany : « Nous avons mis en place un double contrôle qualité spécialement pour nos clients allemands ». Une exigence dont bénéficient aujourd'hui l'ensemble des clients internationaux de la société.



Forges de Laguiole