UNE MARQUE, UNE HISTOIRE ET UN AVENIR...

Didier Bollé, PDG de **TERRAILLON**, nous en dit plus sur la marque historique qui a su, au fil des ans, tirer profit des différentes évolutions technologiques pour écrire un nouveau chapitre et réaffirmer son positionnement de leader européen.

Au fil des ans, Terraillon a su se réinventer et tirer profit de l'innovation. Pouvez-vous nous rappeler les grandes évolutions connues par votre entreprise ?

Terraillon c'est 110 ans de mesure de précision. L'entreprise fabriquait à l'origine des horloges d'édifices dans le Jura avant d'inventer en 1946 un mécanisme automatique qui a rendu obsolète l'usage des contrepoids. Installée d'abord à Annemasse au début des années soixante, la marque Terraillon est officiellement apposée sur les appareils de mesure. Alors que les années 1970 ont été prospères, Terraillon a été confrontée au début des années 1980 à une baisse de rentabilité et à l'émergence de la concurrence étrangère qui ont mis en difficulté la trésorerie de l'entreprise. Rachetée alors par Bernard Tapie pour 1 franc symbolique, Terraillon dominait le marché français en 1985. Une restructuration industrielle profonde a été amorcée avec le transfert de la production en Asie. En 1995, après la chute de Bernard Tapie Finance, et à la suite de plusieurs reventes successives, Terraillon est devenue la propriété du Groupe hongkongais Fook Tin Technologies Ltd en 2002.

J'ai été nommé PDG en 2012, avec pour objectif d'impulser une nouvelle dynamique en France et à l'International. Il a fallu complètement restructurer le groupe et les filiales à l'étranger afin de retrouver de la profitabilité, adopter un nouveau mindset en interne, recruter de nouveaux talents afin de mettre en œuvre une vision stratégique orientée santé connectée, et exécuter une transformation digitale pour une entreprise centenaire sans renoncer à notre grande expertise du retail off line.

C'était aussi le début de la montée en puissance des start-up dans l'univers de la santé et les investissements colossaux des Gafas dans la data et la santé. Ce fut pour moi une formidable source d'inspiration et de motivation pour changer notre vieux monde et accélérer notre apprentissage du digital. Avec presque 50 % de pdm valeur, notre leadership est total sur le marché Français du pesage et l'International représente actuellement 30 % de notre CA.

Votre enjeu est donc de faire évoluer votre marque en conservant son ADN ...

En effet ! Et l'innovation, le design et l'expérience consommateurs restent des valeurs fortes lorsque nous décidons d'écrire un nouveau chapitre dans le développement d'un produit.

Nous avons repensé notre stratégie en diversifiant nos catégories, accéléré notre transformation digitale, développé une communauté d'utilisateurs via nos App et nos appareils connectés... Nous avons été les premiers à parler d'innovation servicielle associée à l'IoT. Notre cible historique a également évolué avec l'émergence des nouvelles technologies et comme nos plus jeunes consommateurs, tous plébiscitent l'entreprise et le design made in France, l'hébergement des données de santé sécurisées en France ainsi que la capacité de nos équipes à les accompagner au quotidien depuis notre siège social basé dans les Yvelines.

speaker

Didier Bollé
est diplômé de l'INSEAD et de Paris School of Business. Il a auparavant occupé plusieurs postes clés au sein du groupe Whirlpool, puis LG Electronics. Depuis 2012, il est PDG de Terraillon, leader Européen du pesage et acteur majeur sur le marché du bien-être et de la santé connectée.

entreprise

TERRAILLON
est une marque française centenaire, spécialisée à l'origine dans les instruments de mesure. Aujourd'hui leader sur le pesage, elle se déploie sur le marché du bien-être et de la santé connectée. Présent à l'exportation dans plus de 80 pays, Terraillon vend plus de 3 millions d'appareils/an via ses implantations commerciales à Paris, Londres et Hong Kong.

Dreamer, l'activateur de sommeil conçu en collaboration avec Centre Européen du Sommeil.

Vous travaillez également sur le sommeil depuis 2 ans. Que proposez-vous dans ce cadre ?

En effet, il existe une étroite corrélation entre la qualité du sommeil et la prise de poids chez l'individu. Le manque de sommeil peut avoir des effets plus néfastes comme l'obésité, l'hypertension, une augmentation des accidents cardio-vasculaires, ou du diabète de type 2. Nous sommes donc particulièrement légitimes pour développer des solutions pour mieux dormir. Ainsi notre horloge interne, qui définit l'alternance entre la veille et le sommeil selon le rythme circadien, est soumise à l'influence de facteurs externes comme le travail, le repos ou encore l'activité, l'alimentation, les exercices physiques mais aussi des facteurs environnementaux comme la lumière ou les sons.

L'arrivée de l'hiver et la baisse de la luminosité, l'exposition nocturne aux tablettes ou smartphones, le changement d'heure et le décalage horaire ont un impact significatif sur l'horloge biologique et freinent la sécrétion de mélatonine, l'hormone qui favorise le sommeil.

Terraillon a donc conçu des solutions d'endormissement et de réveil validées scientifiquement par des études cliniques et le Centre Européen du Sommeil.

Grâce à l'alliance de la lumière et de sons adaptés nous proposons désormais avec Homni, Dreamer ou Aloha, une offre large d'activateur de sommeil ou d'éveil lumière qui permettent de s'endormir en douceur avec le programme de cohérence cardiaque et de se réveiller naturellement en pleine forme avec un simulateur d'aube.

Comment la pandémie a-t-elle impacté vos activités ?

Durant cette période de confinement nous avons véritablement bénéficié d'un report des ventes vers le on line notamment dans l'univers de la cuisine. Cette crise sanitaire a conforté les choix stratégiques que je porte depuis des années au sein de Terraillon, à savoir la digitalisation de notre business ainsi que l'agilité de notre organisation industrielle et commerciale.

Coté business, l'originalité de la reprise pour Terraillon réside dans l'incroyable comportement des consommateurs durant le confinement. En effet, les hypers ont été dévalisés en œufs, pâtes, riz et farines... Il a fallu aussi occuper les enfants à la maison et naturellement la pâtisserie est devenue l'une des occupations majeures des familles durant les vacances scolaires. Aussi, la demande en balance de cuisine a été nettement supérieure à la normale malgré la fermeture de nombreux points de vente.

L'histoire prend un sens inattendu et amusant puisque cette surconsommation de gâteaux, de sucres et de chocolats « pèse » sur les individus et le déconfinement nous offre alors une incroyable accélération des ventes sur les pèse-personnes. La sédentarité, l'activité physique réduite et toutes les tentations nées du confinement ont généré de gros écarts sur la balance. Au final, les marchés de la cuisine et du pesage ont été incroyablement boostés par la crise sanitaire et enregistrent une croissance à 2 chiffres alors qu'ils sont stables voire négatifs depuis de nombreuses années.

Que retenez-vous des mois qui viennent de s'écouler ?

Depuis plus d'un siècle, la marque Terraillon accompagne le quotidien des Français, dans la cuisine, la salle de bains et la chambre. Durant toute cette période très particulière que nous venons de vivre, nous avons su renforcer notre proximité en maintenant nos activités commerciales à destination du retail, notre service clients à l'écoute des consommateurs et aussi les fidéliser à travers une expérience digitale performante.

Au-delà des aspects purement opérationnels mis en place durant cette crise, l'après Covid va intensifier les bouleversements au sein du retail en Europe, favoriser les modes de consommation vers le on line, et obliger les industriels à repenser leurs organisations et leurs investissements. Nous allons devoir nous réinventer et pour cela l'agilité et la créativité seront les clés du succès pour renforcer notre leadership.

Terraillon®
WELLNESS COACH

RESTEZ CONNECTÉ À VOTRE BIEN-ÊTRE !

Parce que votre première source de motivation est la visualisation de vos progrès, l'application mobile MyHealth vous permet de fixer vos objectifs et de suivre efficacement vos mesures. Avec MyHealth, accédez facilement à toutes les données de santé de votre écosystème Terraillon : poids, nutrition, activité physique, sommeil et tension artérielle.

Télécharger dans l'App Store

DISPONIBLE SUR Google Play

Découvrez l'ensemble des produits sur Terraillon.com

Terraillon®