

L'EST

RÉPUBLICAIN

MEUSE

JEUDI 14 OCTOBRE 2010

Etain : la carte écolo et luxe des poupées Petitcollin



Les poupées Petitcollin (ici le bébé bio) se développent en s'inscrivant dans le haut de gamme et en surfant sur le développement durable. En 24 heures

L'avenir en vert

Après la crise, Petitcollin, la fabrique de poupées d'Étain, repart de l'avant grâce aux retombées positives de son positionnement luxe et écolo.

Petitcollin a 150 ans et l'heure des soubresauts est passée. « Après une année 2009 où nous avons subi de plein fouet la crise, l'année du 150e anniversaire n'est pas celle d'une marque essoufflée. Au contraire, avec nos créations et notre positionnement, nous effaçons notre image vieillotte », se félicite Yvan Lacroix, le directeur de la filiale, depuis 1995, du spécialiste jurassien du jouet en bois, Vilac.

Cette embellie et celle nouvelle image, le fabricant de poupées et de baigneurs la doit surtout à ses innovations. Orchestrée depuis plusieurs années, la montée en gamme permet de valoriser une marque « éternelle », un savoir-faire et ainsi de se différencier des jouets grand public fabriqués en Chine à des coûts de production imbattables. Aujourd'hui, une belle poupée Petitcollin s'affiche entre 35 et 100 €. Bien-tôt, une nouvelle offre haut de gamme sera disponible à un prix de 300 €. « C'est une nouveauté qui a reçu un bon écho dans les salons professionnels. Un produit d'exception : une splendide poupée, un peu rétro, avec des vêtements en soie et une malle en bois laquée. Cela illustre la réussite de la montée en gamme de nos produits. Le travail de design et de création sur les poupées et les vêtements obtient une vraie reconnaissance du public », continue le responsable de la fabrique.

La vague écolo

Les poupées bio en sont l'illustration. Elles ont le vent en poupe et constituent une gamme. « Le bébé bio a des petites sœurs, les « Ecolo doll ». Avec le même principe : une démarche développement durable avec le corps en tissu coton biologique cultivé sans pesticides et de la colle bio. Elle repose dans une boîte en carton recyclé sans plastique dont le fond devient le lit de la poupée. Cela plaît aux gens d'un



■ Yvan Lacroix, directeur de Petitcollin avec sa dernière création, la poupée « Ecolo Doll ».

niveau social plutôt élevé, urbains avec une sensibilité pour les nouveautés et une préoccupation environnementale », décrit Yvan Lacroix qui travaille avec un styliste.

Petitcollin vend des milliers de poupées dans le monde mais reste une entreprise artisanale avec un chiffre d'affaires autour de 700.000 €. Les plus beaux modèles avec des vêtements de grande qualité, les innovateurs et les plus techniques sont fabriqués à Étain avec le recours de couturières à domicile. Les autres, ceux en concurrence frontale avec les jouets chinois sont sous-traités au Maghreb et en Europe de l'est. « Avec des exigences et un cahier des charges stricts car il n'est pas question de galvauder notre savoir-faire », commente Yvan Lacroix.

On est loin du temps des années cinquante où Petitcollin faisait travailler plus de 1.000 personnes comme le raconte le musée créé à quelques dizaines de mètres de la fabrique. Aujourd'hui, une dizaine de personnes donne vie minutieusement à la main et avec l'aide d'outil de plusieurs décennies à Marie-Françoise, Léo et leurs congénères. « La poupée était une activité

annexe d'une firme spécialisée dans la fabrication de matière plastique. Aujourd'hui, la marque Petitcollin n'existe plus que par son jouet fétiche et ses baigneurs dont les plus anciens remontent à 1912 », se félicite Yvan Lacroix. Ainsi s'écrit l'avenir de Petitcollin. Culture d'un siècle et demi d'histoire et capacité à être une marque bien dans son époque.

Sébastien GEORGES

Trois mois décisifs

► **Petitcollin** entre dans la période cruciale de l'année. Les fêtes de Noël se préparent maintenant. Les détaillants s'apprentent à passer leurs commandes de fin d'année. « Pour nous, c'est la moitié du chiffre d'affaire qui se joue entre fin septembre et début décembre », indique Yvan Lacroix. Pour préparer cette période intense, la production a anticipé la gestion des commandes. « On produit beaucoup en début d'année et ensuite on ajuste au fil de la saison. Il y a une part de pari dans notre opération. »