

DÉBÉ: LE TOP DES SEMELLES BELGES DE HAUTE QUALITE

UN SUCCES BELGE, BASE SUR LA CONNAISSANCE, L'EXPERIENCE, LA FLEXIBILITE ET L'EFFICACITE

Débé, l'abréviation pour J. De Beukelaer NV, a été créé en 1952 par Jozef De Beukelaer. Initialement, la société fabriquait des pantoufles, mais très rapidement, elle passa à la production de semelles. Dans les années 60, il y avait dans notre pays, une importante production de chaussures, raison pour laquelle De Beukelaer se focalisa sur le marché d'après-vente et sur les producteurs. Entre 1954 et 2011, l'entreprise familiale ne réalise que des semelles. La production de lacets et autres accessoires n'était pas encore à l'ordre du jour. SHOES a eu un entretien avec le responsable des ventes et du marketing, Goswin Timmermans.

Dimitri Van Moerkercke

DES SEMELLES LABELLISEES

"En 2011, l'entreprise a été reprise par mon père, Marc Timmermans, qui était actif dans le secteur orthopédique. Il connaissait l'entreprise et ses difficultés", précise Goswin Timmermans. "L'idée était de donner un nouvel élan à celle-ci. Plus que jamais, nous voulions développer, à côté de la marque Débé, distribuée via les magasins de chaussures et les cordonniers, la production de semelles sous private label, une évolution à laquelle croyait fortement l'entreprise et à qui elle doit aujourd'hui son succès. Actuellement, Débé produit plus de 15 millions de semelles par an et l'entreprise est active dans 42 pays dans le monde. Débé est sans doute aussi le plus grand fournisseur au monde de semelles labellisées. La concurrence se trouve principalement dans des articles d'une marque allemande, essentiellement produits dans des pays à bas salaires. En tant qu'entreprise, Débé est toujours restée dans l'industrie d'Europe occidentale, à savoir à Deurne."

C'EST DU BELGE, C'EST DE LA QUALITE

"En 2011, nous avons décidé de continuer à produire en Belgique. Nous avons bien conscience que les salaires dans notre pays sont plus élevés que dans des pays, comme en Europe de l'Est ou en Asie, mais notre succès, nous l'avons obtenu en nous spécialisant à d'autres niveaux. Nous nous différencions de la concurrence en produisant les semelles



Formes de découpe du cuir



Machine de découpe automatique



Goswin Timmermans, qui approuve la qualité du cuir chez les fournisseurs



Découpe artisanale du cuir

maison du client comme un produit unique, avec des délais de livraison courts, une plus grande qualité (voir plus loin), une grande flexibilité, des coûts de transport peu élevés et une grande efficacité."

Automatisation

"Ainsi, nous avons beaucoup investi dans divers procédés d'automatisation et de traçabilité de diverses étapes de production. Nous garantissons aussi à nos clients que la production se déroule suivant la norme ISO 9001. Ce n'est pas obligatoire dans notre industrie, mais elle nous permet d'avoir une sécurité de production. Le processus de production est fixé de la première jusqu'à la dernière phase, ce qui fait qu'un nouvel employé y est vite familiarisé. En nous tenant à cette norme, nous garantissons à nos clients, une qualité à 100%. Et de notre côté, nous avons une vision claire des procédés et étapes de production, ce qui permet de plus facilement apporter des améliorations là où c'est nécessaire. Le savoir-faire acquis pendant des années par

notre personnel n'est pas non plus à sous-estimer et mérite bien le label 'Made in Belgium'. La Belgique n'est pas seulement connue au niveau international pour son chocolat, ses frites et ses bières, mais aussi pour le design et la mode. Dans notre industrie, nous pouvons également en profiter. Nous remarquons que nos clients étrangers associent tout ce qui vient de notre pays, à la qualité."

Quel est votre atout en matière de qualité?

Goswin: "Nous réalisons nos semelles avec du cuir de mouton tanné végétal. Qualitativement, il s'agit là de la norme la plus élevée. Aucun produit chimique n'est utilisé, ce qui est bien le cas pour le cuir de porc tanné au chrome, et de plus, le cuir de mouton est aussi plus souple. Les semelles en cuir de mouton ne raidissent pas rapidement, même au contact de pieds qui transpirent, ce qui est le cas pour les semelles en cuir de porc. Pour ce qui est du cuir de vache, il est trop cher et épais pour la production de semelles."

DIVERSES CATÉGORIES

Quelles semelles fabriquez-vous?

Goswin: "Nous avons récemment placé nos semelles Debé en différentes catégories, qui sont expliquées sur notre site web: cuir, sèche, deo, chaud, sport, ortho, heavy duty, enfants et ladies first. Cela rend le choix plus facile pour le client final. Les catégories sont aussi indiquées sur les emballages. Nos semelles répondent à la norme REACH (Registration, Evaluation and Authorization of CHemicals – qui est un système pour l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation, de produits chimiques produits dans l'UE ou qui sont importés, ndlr)".

ATTENTION A VOS PIEDS

Comment un magasin de chaussures compose-t-il une bonne gamme? Les semelles ne sont pas des produits que le client final connaît bien. Pourquoi doit-il y penser?

"On peut citer cinq raisons pour lesquelles on peut acheter des semelles. Primo, pour combler une pointure. Secundo, pour le confort des pieds dans les chaussures. Tertio, pour des clients qui veulent résoudre un problème, comme des pieds plats ou qui transpirent. Quarto, vous augmentez la durée de vie d'une chaussure. Les bactéries et la transpiration se logent dans votre semelle plutôt que dans votre chaussure. Enfin, une semelle garantit un renforcement de votre chaussure. Imaginez que

vous avez une paire de chaussures à 50 euros. Avec une paire de semelles de 10 euros, vous augmentez la qualité de vos chaussures, leur utilisation et même leur durée de vie. Un petit mot du détaillant peut vite assurer un meilleur chiffre. Nous assurons même des formations de ventes pour les représentants de chaînes, si on nous le demande. Nous réalisons bien que les semelles restent en partie un achat impulsif, mais un effort limité et une bonne visibilité devant ou sur le comptoir (et pas en dessous, ce qui arrive encore trop souvent, ndlr) peuvent faire sensiblement augmenter le chiffre des ventes. Plus vous conseillez votre client, plus il sera fidèle à votre magasin. Beaucoup de détaillants risquent de rater une vente, parce que la pointure est trop grande. Imaginez que vous n'avez pas la bonne pointure en stock, vous perdez ainsi une occasion de vendre. C'est le moment de proposer au client une semelle en cuir pour combler cette différence de pointure. Le cuir donne une sensation émotionnelle, contrairement au latex. Pour le client final, cette première étape est directement passée. Nous croyons dans une augmentation du chiffre de 5% à 15% à 20% dans le cas d'une promotion active. La connaissance de ce produit par le consommateur est trop faible. Plus c'est éloigné de la tête, moins on y consacre de l'argent. Cela commence lentement à changer. Il faut soigner ses pieds. Beaucoup de problèmes et de maladies commencent par les pieds. Des problèmes au bassin peuvent être dus à des pieds qui ne sont pas égaux."

LES ACCESSOIRES

"Débé s'est aussi lancé dans la production d'accessoires, comme les lacets, les chausse-pieds, ... A long terme, l'entreprise veut devenir LA référence sur le marché des semelles. Le consommateur doit être conscient que nous sommes un fabricant belge, un peu de chauvinisme comme en France, ne peut pas faire de mal", conclut Goswin. □

J. De Beukelaer NV (Débé)

Boterlaarbaan 437
2100 Deurne
Tél.: 03/321.08.79
Fax: 03/322.78.77
info@debe.be
www.debe.be



Estampillage



Prémontage des semelles confort