

Herock®, la marque belge de workwear à la conquête des marchés espagnol et portugais

Herock® renforce sa croissance en Europe via une collaboration avec le distributeur espagnol Fegemu. L'objectif : doubler le chiffre d'affaires en 5 ans.

Hamme, 23 mai 2024 – [Herock®](#), le spécialiste des vêtements et chaussures de travail, part à la conquête du marché ibérique. Suite à la conclusion d'un partenariat avec [Fegemu](#), un distributeur espagnol d'outillage de qualité, ses vêtements professionnels seront bientôt commercialisés dans plus de 2.000 points de vente en Espagne et au Portugal. La petite entreprise de Hamme est devenue en quelques années un important acteur sur le marché international du workwear. « *Outre le sud de l'Europe, nous sommes aussi déterminés à nous implanter en Scandinavie et en Pologne* », affirme Laurent Van Laere, administrateur de Herock®.

Au cours des 3 dernières années, Herock® a progressé de 45%, essentiellement grâce à son expansion en France, en Allemagne et aux Pays-Bas. Mais Laurent Van Laere ne compte pas s'arrêter en si bon chemin : en 2028, il veut doubler le chiffre d'affaires de son entreprise. « *En tant qu'acteur belge, le pays de la brique dans le ventre, nous connaissons mieux que quiconque le marché de la construction. Nous savons exactement ce que veulent les ouvriers sur les chantiers. Cette maîtrise, nos clients la retrouvent dans nos produits.* » Pour concrétiser ces ambitions, Herock® envisage de recruter 12 nouveaux collaborateurs avant la fin de l'année.

C'est avec fierté que Laurent Van Laere annonce la conclusion d'un partenariat avec l'enseigne espagnole Fegemu. Ce partenariat ouvre la voie à une collaboration avec un impressionnant réseau de vente B2B via 35 agents et représentants, qui commercialise depuis plus de 50 ans du matériel de travail de haute qualité en Europe du sud, via plus de 2.000 points de vente.

« *Avec plus de 58 millions d'habitants, l'Espagne et le Portugal représentent un marché gigantesque* », poursuit Laurent Van Laere. « *Dans notre secteur, toute expansion passe nécessairement par un partenariat avec un distributeur B2B, mais aussi par la mise à disposition d'un stock et de moyens suffisants. Nous sommes ravis d'avoir trouvé ce partenaire et de pouvoir constituer dès maintenant un vaste stock à San Sebastian. En outre, nous sommes fiers de pouvoir financer cette croissance par nos capitaux propres!* »

Le marché sud-européen étant différent de la réalité belge, Herock® adapte intelligemment son assortiment et son positionnement à ce contexte local : « *En règle générale, on porte moins d'attention aux vêtements de travail en Espagne qu'en Belgique. On y trouve surtout du workwear meilleur marché et de moindre qualité, proposé par des acteurs locaux. Ici, Herock® réalise en quelque sorte une injection de qualité sur ce marché, en se positionnant comme marque premium. Cette expansion ne change rien à notre ADN : Herock® continue à proposer des vêtements de travail aux bosseurs qui se distinguent de la masse. En Belgique, mais désormais aussi en Espagne et au Portugal.* »

Objectif Pologne et Scandinavie

Le spécialiste belge des vêtements de travail ne compte pas s'arrêter en si bon chemin et souhaite également s'implanter en Europe de l'Est et en Scandinavie. Depuis 2018, sa politique consiste à positionner des profils commerciaux expérimentés dans les marchés de croissance potentiels. Après la France, l'Allemagne et les Pays-Bas, cette politique est actuellement appliquée en Pologne et en Scandinavie.

« Depuis quelques années, le marché polonais connaît une très forte croissance. Son potentiel est considérable, de sorte que nos collègues de Sales travaillent d'arrache-pied pour pouvoir s'y implanter. La situation est différente en Scandinavie. Dans les pays du nord, les professionnels sont disposés à consacrer des budgets largement supérieurs à leurs vêtements de travail. Depuis toujours, ils connaissent les grandes marques scandinaves. L'année dernière, nous avons ouvert notre premier Herock® Store exclusif à Kopavogur, à 10km de Reykjavik (Islande). J'avoue que cette décision est assez audacieuse : nous jeter dans la gueule du loup et oser défier nos concurrents sur leur terrain, il fallait le faire ! Mais je ne regrette pas du tout cette décision, au contraire. Ce n'est qu'un début ! », sourit Laurent Van Laere.

En dehors de l'Europe, les ambitions de Herock® restent limitées. Du moins provisoirement. *« Nous rêvons bien sûr d'une expansion sur les cinq continents. Nous avons déjà planté quelques graines au Canada, aux États-Unis et en Nouvelle-Zélande, mais ne brûlons pas les étapes. Notre priorité reste la production de vêtements de travail efficaces et élégants, à un prix abordable, ainsi qu'un service de choix à nos clients existants. Ensuite, nous allons convaincre l'Europe entière de nos atouts et qualités. Et après ? The sky is the limit ! »*

Doubler le chiffre d'affaires en 5 ans

Herock® a vu son chiffre d'affaires progresser de 45% au cours des 3 dernières années. La PME de Hamme réalise 25% de son chiffre d'affaires en Belgique francophone, 15% en Flandre et 60% à l'étranger. D'ici 2028, Herock® veut doubler son chiffre d'affaires. Un plan d'action en béton a été arrêté afin de concrétiser cette ambition.

« Toute notre équipe s'emploie à atteindre cet objectif. Cette croissance sera essentiellement alimentée par notre expansion sur de nouveaux marchés en Europe, mais aussi par l'exploitation du plein potentiel de nos marchés existants. Je reconnais que nous sommes ambitieux, mais cet objectif n'est certainement pas hors de portée lorsque l'on considère nos récentes percées en France, en Allemagne et aux Pays-Bas. Aujourd'hui, l'équipe Herock® se compose de 60 personnes, dont 16 dans ces trois pays. Si nous parvenons à trouver les bons profils pour nos nouveaux marchés, je suis sûr que nous pourrons ouvrir un nouveau chapitre de notre success story », conclut Laurent Van Laere.

Pour le moment, Herock® recherche 7 profils, tels qu'un Finance Manager, un Internal Sales Support, un assistant de direction et un représentant pour la Wallonie. Dans les prochains mois, l'entreprise projette de recruter 5 autres profils. Si vous souhaitez travailler pour Herock®, [vous trouverez ici de plus amples informations](#). Plus d'infos sur Herock® ? Consultez notre [site internet](#), [Facebook](#), [Instagram](#) et [LinkedIn](#).

--- Fin du communiqué ---

Pour de plus amples informations, des visuels ou une demande d'interview, veuillez prendre contact avec Nele De Klerck au +32 479 59 00 42 ou à nele@wavemakers.eu (ces informations sont destinées exclusivement à la presse et ne doivent pas être publiées).

À propos de Herock®

Depuis 2009, la marque Herock® appartient à la société familiale Van Laere International (VLI) de Hamme, une entreprise qui possède plus de 45 ans d'expérience dans les vêtements de loisirs, le workwear et les vêtements promotionnels. L'administrateur Laurent Van Laere appartient à la deuxième génération et tient à ce que Herock® soit LA référence pour les pantalons, vestes et chaussures de travail, en offrant le meilleur rapport qualité/prix. Les produits Herock® sont commercialisés en Europe via plus de 1.000 points de vente, notamment sous la forme d'un shop-in-shop. Depuis 2014, Herock® s'est également implanté à l'international, notamment via l'ouverture de points de vente en France, en Allemagne, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, en Suisse et en Autriche. Herock® emploie 60 personnes, vend plus de 500.000 pantalons de travail par an et dispose de 1 million de produits en stock.