

Forty is fabulous!

40 ans de succès pour l'entreprise familiale JBC et la fierté d'être la plus grande enseigne belge de mode

Houthalen, le 4 juin 2015 – Le secteur de la mode a été malmené ces dernières années ; ce n'est pas une surprise. La crise économique semble en effet avoir polarisé le comportement d'achat des clients vers les marques haut de gamme et d'entrée de gamme, suffoquant le milieu de gamme, qui semblait condamné. C'est toutefois ce dernier qui a contribué au succès de JBC. L'entreprise familiale, qui souffle ses 40 bougies ce mois-ci, a dévoilé ses résultats annuels et ses projets d'avenir lors d'une conférence de presse. Malgré les difficultés qui touchent le secteur de la mode, l'avenir de JBC s'annonce favorable : à la veille de son 40^e anniversaire, l'entreprise peut annoncer qu'avec ses 144 magasins, un chiffre d'affaires de 332 millions d'euros du Claes Retail Group (CRG) et 6,1 % de parts de marché (CRG), elle est la plus grande enseigne belge de mode. L'entreprise va, du reste, faire ses premiers pas sur le marché asiatique.

La clé du succès de JBC

Avec sa croissance constante et ses nouveaux projets, l'entreprise est plus forte que jamais, contrant ainsi la tendance générale du milieu. Et cela n'est pas dû au hasard. « C'est notre solide position dans le segment moyen qui nous permet de répondre avec flexibilité aux besoins locaux du client et de réagir à d'autres niveaux », explique Bart Claes, CEO de JBC. « Nous voulons proposer une collection à la fois abordable et confectionnée dans le souci et le respect de l'humain, de l'environnement et de la société. Le client occupe une place centrale. Pour le satisfaire constamment, il faut rester en alerte chaque seconde de la journée, ouvrir l'œil en permanence, s'adapter et évoluer. C'est le seul moyen d'assurer une croissance stable. »

Maintenir la croissance, les investissements et l'innovation

Cette stratégie d'entreprise se traduit par une collection calquée sur les tendances internationales, ponctuée d'une touche locale et garante d'une expérience de shopping en ligne et hors ligne inoubliable, tant en Belgique qu'à l'étranger. Le business model Bricks & Clicks (hors ligne et en ligne) fructueux transpose cette vision dans la pratique. Du côté des magasins, la chaîne, qui entend s'étendre chez nous l'an prochain, a déjà pris pied au Luxembourg et en Allemagne, où elle dispose respectivement de neuf et six magasins. En ce qui concerne sa stratégie digitale, une boutique en ligne verra le jour en Allemagne cet été. JBC fera, en outre, bientôt ses premiers pas sur le marché chinois, dans le cadre d'une coentreprise dédiée à la vente en ligne de vêtements pour enfants.

« À l'ère du numérique, un distributeur se doit d'être présent en ligne », estime Ann Claes. « Nous le savons depuis plusieurs années déjà. Mais il faut aussi se démarquer hors ligne. C'est pourquoi nous utilisons désormais une technologie RFID qui rend chaque vêtement unique et accélérera le système de caisse. Nous faisons également la différence en élaborant nos collections comme un ensemble. Nos magasins permettent aux clients de trouver leur taille et de voir en un coup d'œil comment ils pourront éventuellement assortir leurs tenues. Nous voulons leur offrir le même service



en ligne pour que le shopping en ligne et hors ligne leur garantisse une même expérience complète et agréable. »

Après avoir vu le Claes Retail Group (CRG) réaliser une croissance de 59 % entre 2009 et 2014, JBC compte résolument poursuivre sa croissance, ses investissements et son processus d'innovation.

L'histoire des initiales J.B.C.

L'entreprise familiale a été fondée en 1975 par l'ancien coureur cycliste Jean-Baptiste Claes. Au premier magasin, baptisé « Stock américain », viennent alors s'ajouter six autres points de vente. S'ensuivent un nouvel assortiment et un nouveau nom, sous la forme des initiales du fondateur. Les enfants de Claes, Ann et Bart, prennent leurs marques dans l'entreprise en y exerçant des jobs d'étudiant. Ils l'intègrent définitivement dix ans après sa création. Jean-Baptiste Claes leur passe le flambeau en 2004. Aujourd'hui, le frère et la sœur Claes dirigent l'entreprise côte à côte et sont restés, en dépit de l'énorme croissance de l'entreprise, les deux seuls actionnaires. Un signal qu'ils utilisent pour souligner leur indépendance.

En tant que membre de la Fair Wear Foundation, JBC associe la mode au respect de l'homme et de l'environnement. Vous trouverez de plus amples informations sur la vision et l'engagement de JBC en matière de responsabilité sociétale des entreprises en annexe.

Contacts presse

Pour obtenir de plus amples informations et/ou du matériel visuel, contactez Amandine Servotte au numéro 02 550 00 54 ou à l'adresse amandine.servotte@ketchum.com.

À propos de JBC

JBC est la plus grande chaîne de magasins de vêtements belge. Fondée en 1975 par Jean-Baptiste Claes, JBC est une entreprise typiquement familiale, aujourd'hui dirigée conjointement par Bart et Ann Claes qui, après avoir rejoint l'entreprise en 1985, ont définitivement succédé à leur père en 2004.

Fort d'une solide position dans le segment moyen, JBC s'adresse à tous les membres de la famille. Il y en a, en outre, pour tous les budgets. L'entreprise s'est fixé comme objectif de transposer les dernières tendances en matière de mode dans des vêtements abordables et de qualité. Le tout dans le souci d'une durabilité à 360°. Cette ambition se traduit par des collections aux accents locaux, respectueuses de l'humain et de l'environnement. JBC est fière d'être membre de la Fair Wear Foundation depuis le 1^{er} avril 2015.

Avec 144 magasins en Belgique, au Luxembourg et en Allemagne, une forte présence en ligne et un chiffre d'affaires de 272 millions d'euros, JBC emploie directement et indirectement plus de 1 400 travailleurs.

En juillet 2013, le Claes Retail Group (la holding familiale qui gère JBC) a également racheté l'entreprise familiale belge Mayerline, qui fait office de valeur sûre depuis les années 1950 dans le secteur des vêtements chics, élégants et intemporels pour dames.