

'AGEFI

Article publié dans l'édition du 23 juin de l'AGEFI

Vedia, une PME genevoise qui réussit en Suisse alémanique

La maison de vente par correspondance Vedia joue la carte de la proximité pour résister aux géants du e-commerce. L'entreprise fête ses 50 ans et annonce avoir réalisé plus de trois millions de ventes par internet.



Des milliers de personnes ont parcouru une fois dans leur vie un des fameux catalogues de ventes par correspondance Vedia. L'entreprise genevoise célèbre mardi ses 50 ans devant la presse. L'occasion pour **Patrick Jorand**, directeur et co-associé depuis 2015, de jeter un regard rétrospectif sur ce demi-siècle d'existence.

Créée en 1971, la société a passé par de multiples transformations. A ses débuts, la PME écoule essentiellement des livres et des gadgets. Mais rapidement, elle élargit sa palette. «Nous sommes généralistes, presque depuis nos débuts», nuance avec ironie le patron depuis son bureau vitré donnant sur la gare Genève-Sécheron. En effet, sur son site web, un vrai amas d'objets hétéroclite: de l'ameublement, des produits de beauté, des vêtements, mais aussi des bonbons.

Bien connue des Romands depuis plusieurs décennies, la marque genevoise bénéficie d'une aura nationale. La PME réussit d'ailleurs mieux en Suisse alémanique. «La clientèle outre-Sarine représente 55% de nos ventes», affirme Patrick Jorand. Et de poursuivre: «La majorité du personnel en contact avec la clientèle maîtrise le suisse allemand. C'est une manière de nous distinguer face à la concurrence. Nous livrons n'importe qui et n'importe où en Suisse sans la barrière de la langue.»

90% des ventes effectuées en ligne

La maison de vente par correspondance est l'une des rares en Suisse à avoir survécu au virage numérique. Elle a inauguré son premier magasin en ligne en 2006. Jusqu'en 2014, la majorité des commandes était faite par téléphone et par bulletin. Aujourd'hui, le ratio s'est inversé. «Vedia a fait sa mue numérique. Si nous passions le cap des deux millions de ventes par internet en 2019, aujourd'hui c'est plus de trois millions. Mieux, 90% des ventes sont effectuées en ligne», se félicite Patrick Jorand, qui emploie plus de 110 personnes.

Si l'actionnaire ne communique pas sur le chiffre d'affaires, il concède que celui-ci dépasse la barre des 50 millions de francs. Par contre, il mentionne que les ventes ont augmenté de 30% en 2020, l'entreprise bénéficiant des effets de la pandémie de coronavirus. C'est plus que la moyenne pour les e-commerçants suisses, pour qui ce taux s'élève à 20% selon la première partie du Commerce Report Suisse 2021 proposée par Datatrans.

Activités étendues dans le canton de Vaud

Avant même que la pandémie ne fasse exploser les ventes des boutiques en ligne, le e-commerce était en plein essor en Suisse. En 2019, Zalando, Digitec et Amazon.de se partageaient dans l'ordre les plus grosses parts du gâteau.

Parmi ces grandes plateformes d'e-commerce en Suisse figurait également le site chinois Wish.com. Pour faire face à ces géants de la vente en ligne, l'entreprise romande joue la carte de la proximité. «Le savoir-faire est à Genève et nous n'externalisons presque rien, tout est fait ici. Nous avons la prétention de bien connaître nos clients et leurs besoins», avance Patrick Jorand.

C'est dans ce contexte que la société a décidé d'étendre ses activités dans le canton de Vaud. Dès le 1er juillet 2021, toutes les prestations logistiques du secteur «ameublement», moteur de la croissance de Vedia, seront ainsi assurées depuis la commune de Ballaigues, où la société exploitera désormais une halle d'une superficie de plus de 5000 m².