



**Le show-room de Balsan de la rue de la Verrerie à Paris.**  
Le nouvel espace permet à la marque de présenter l'ensemble de ses collections et d'élargir sa notoriété, en France aussi bien qu'à l'international.

# Balsan déroule le tapis à ses collections

Le spécialiste français de la moquette vient de se donner un show-room à Paris et élargit son offre en lançant sa première collection de tapis.

**B**ALSAN inaugure un show-room à Paris. L'espace de 170 m<sup>2</sup>, situé rue de la Verrerie, à deux pas de Châtelet, présente l'ensemble des collections de moquettes, de dalles de moquette, ainsi que la toute nouvelle ligne de tapis du fabricant français. « Cette vitrine parisienne va nous permettre d'élargir notre notoriété en France et à l'international », affirme Bernard Guiraud, le Pdg. Jusqu'à présent, nos clients distributeurs se déplaçaient jusqu'à notre show-room installé au cœur de notre site historique, près de Châteauroux. Ils auront désormais le choix. »

Cette ouverture coïncide avec le lancement de la première collection de tapis signée Balsan. Elle a été conçue en collaboration avec la créatrice et architecte d'intérieur Natacha Froger. Celle-ci a imaginé quatre lignes, qui se déclinent dans de nombreux coloris et motifs. « Cette offre de tapis manquait à notre catalogue. Elle nous permet de nous différencier de nos concurrents par une approche très contemporaine. » L'inspiration tourne autour de motifs géométriques traités en illusion d'optique ou de décors d'arbres stylisés. « Nous avons travaillé sur la notion de rythme et de relief, en combinant une structure textile composée de velours coupé alternant avec du velours bouclé, indique le dirigeant. Les tapis sont, par ailleurs, imprimés avec la technique numérique du jet d'encre, qui permet une précision optimale du motif. » L'offre est destinée à la fois au grand public, par le biais de distributeurs comme Saint Maclou, et aux marchés professionnels de l'hôtellerie.

Leader sur le marché français de la mo-

quette, Balsan trouve ses origines avant la Révolution française, avec la création, en 1751, de la Manufacture royale de Châteauroux, dédiée aux draps et aux uniformes, rachetée un siècle plus tard par Pierre Balsan. A l'aube des années 50, l'entreprise importe la technique du tuft

et commence à fabriquer des moquettes en grande largeur. L'âge d'or du revêtement débute. Une usine est installée à Arthon, à quelques kilomètres de Châteauroux, suivie en 2000 d'un autre site à Neuvy-Saint-Sépulchre, pour la production de dalles textiles. En 2006, Balsan est



**Tapis Balsan.** La première collection de tapis de la marque veut se distinguer grâce à une approche contemporaine, avec des motifs géométriques traités en illusion d'optique ou des décors d'arbres stylisés.

repris par le groupe belge Belgotex. « Je suis arrivé à la tête de l'entreprise en 2011, trois ans après la crise de 2008, qui a fortement impacté notre industrie. Depuis, nous nous battons pour conserver notre position de leader français de la moquette et réhabiliter son image. » Balsan veut mettre en avant la modernité et l'innovation du produit. Il a été un des premiers fabricants à intégrer des machines Colorpoint, qui permettent d'imprimer des motifs très complexes, ou à travailler des fils teints dans la masse, tout en se préoccupant d'intégrer des matières issues du recyclage, en participant activement aux collectes de moquettes usagées, réintroduites en partie dans les circuits de fabrication.

## Prolifération des acariens

Accusée un temps de participer à la prolifération des acariens dans la maison, la moquette est en passe de retrouver auprès des consommateurs ses qualités premières de chaleur et de confort, qui avaient fait son succès dans les années 70. Preuves scientifiques à l'appui. Des études menées à l'initiative de l'Uftm (Union française des tapis et moquettes) ont démontré que la moquette ne favorisait pas la présence d'acariens, ces petites bêtes préférant les literies. A l'image de Balsan, les fabricants ont également travaillé sur la composition des matériaux pour limiter au maximum les risques de contamination. « Nous avons souffert, durant ces quinze dernières années, de cette désaffection. Mais les dalles de moquette, avec l'originalité des décors qu'elles proposent, ont permis de relancer l'activité, dans un premier temps du côté de l'hôtellerie, qui cherche à apporter un confort optimal à sa clientèle, puis chez le particulier. Avec les tapis, nous complétons également notre offre, pour répondre à l'ensemble de la demande. »

En 2015, Balsan affichait un chiffre d'affaires de 65 millions d'€, contre quelque 80 millions il y a une dizaine d'années. « Nous avons pour objectif de franchir la barre des 100 millions d'€ d'ici à cinq ans. Nous nous appuyons sur la largeur et la créativité de notre offre, laquelle séduit autant l'étranger (où nous réalisons 50% de nos ventes) que notre pays d'origine. »

AGNÈS LEGOEUL ●