

Alimentation Jeudi 08 janvier 2015

Le spécialiste vaudois du thé Tekoe veut tisser sa toile en France

Par Marie-Laure Chapatte

La société finalise actuellement les contrats avec les opérateurs pour se déployer dans les gares et aéroports français. Dix ans après sa création, la PME a connu une forte croissance l'an dernier avec une progression de ses revenus de 150%. Elle a désormais expérimenté le système des franchises en Espagne à satisfaction. Sur ses 11 boutiques, seule celle sur le campus de l'EPFL n'est pas rentable

Fin octobre, la PME vaudoise Tekoe a ouvert sa première boutique de thé en France, au cœur de la gare de Lyon à Paris. «C'était un coup incroyable, car nous avons pu réaliser la location de cette boutique en direct auprès de la SNCF, alors que d'habitude, les espaces sont réservés à des opérateurs, comme Lagardère ou SSP, qui contrôlent alors une gare ou une zone», se félicite Pierre Maget, fondateur de Tea Consulting, propriétaire du concept né à la gare de Lausanne.

Depuis, le spécialiste vaudois du thé a pris goût à la France et discute actuellement avec des opérateurs pour son déploiement sur sol français. Dans Les Echos, récemment, le chiffre de 20 nouvelles boutiques a été évoqué. Au bout du fil, le dirigeant se montre plus flou: «Il y en aura plusieurs, notamment en franchise, toujours dans les gares et les aéroports, notamment dans la région parisienne. Nous finaliserons les contrats dans les trois prochains mois et nous en ouvrirons également en nom propre.»

Car la société vaudoise a expérimenté pour la première fois l'année dernière le système de la franchise à Madrid, en Espagne, avec satisfaction. «Mais pour que notre concept marche, nous devons continuer à assurer la formation du personnel, même franchisé. Nous devons également assurer la qualité exceptionnelle de nos thés, possible grâce à nos contacts dans les plantations. Cette qualité et notre culture du thé, voilà notre longueur d'avance sur ceux qui voudraient nous copier», estime Pierre Maget, visiblement fier de ne pas avoir cédé aux sirènes du petit noir, également prisé des pendulaires du matin. Quatre ouvertures sont d'ores et déjà planifiées en Espagne.

Une décennie après sa création, les bars à thé Tekoe ont vécu un énorme coup d'accélérateur sur l'année 2014. De 40 employés, la société est passée à plus de 90. Côté chiffre d'affaires, tenu confidentiel, la croissance est également au rendez-vous: +150%. «Certes, nous avons bénéficié de quatre ouvertures, mais même la croissance organique se poursuit. Après dix ans, c'est réjouissant. Aujourd'hui, nous devons véritablement gérer cette croissance.»

Parmi les petites nouvelles figure l'enseigne de Cornavin, à la gare de Genève. «Le démarrage est excellent», estime Pierre Maget, qui compte sur une clientèle jeune – 25 ans en moyenne – et fidèle de pendulaires. Prenons au hasard la date du 24 décembre. «Ce jour n'est pas très propice, souligne en préambule le dirigeant. Mais pour vous donner une idée, sur la journée, à Cornavin, nous avons servi 514 clients, délivré 300 thés chauds et vendu pour 10 kilos de thé en vrac.»

A ce jour, les 11 boutiques actuelles sont rentables, à l'exception de l'enseigne étendard de l'EPFL, soit 302 m2 complètement dédiés au thé. «Nous l'utilisons comme lieu de formation, comme laboratoire où naissent les nouvelles idées et concepts. Mais c'est vrai qu'un campus, c'est compliqué à gérer», admet Pierre Maget, toujours associé à Valérie Peyre dans cette aventure entrepreneuriale.

Pour poursuivre le déploiement de Tekoe, la marque couleur jaune-vert, les deux compères cherchent des investisseurs. «Plus que des sous, nous cherchons d'abord des partenaires qui puissent nous ouvrir leur réseau», relève le chef d'entreprise. Ensuite, les moyens seront les bienvenus pour accroître les actions de marketing, développer la boutique en ligne, renforcer la présence de Tekoe sur les réseaux sociaux, etc.

LE TEMPS © 2015 Le Temps SA