

Facil'en Fil, le spécialiste de l'habillement des seniors

Marché. Créée en 2005, Facil'en Fil conçoit et vend des vêtements pour les personnes âgées dépendantes, via un circuit de distribution innovant de « boutiques mobiles ».

La petite entreprise textile créée en janvier 2005 par trois étudiants de Sup de Co Amiens vient de souffler ses dix bougies. Aujourd'hui installée à Limonest, Facil'en Fil conçoit et commercialise des vêtements pour les personnes âgées dépendantes, munis de zips et de Velcro placés à des endroits astucieux. Ils permettent d'une part d'éviter les manipulations douloureuses, d'autre part d'aider les aidants. « A partir d'une idée de l'IFTH de Troyes et avec l'aide de leurs ingénieurs textiles, on a développé une gamme complète de vêtements, de sous-vêtements et de vêtements de nuit, tous adaptés à une clientèle jusqu'ici délaissée par les distributeurs traditionnels. Ils ont déposé un brevet européen dont nous avons une licence d'exploitation », raconte Grégory Poisay, 34 ans, l'un des trois fondateurs de la société, aujourd'hui seul

aux commandes après le retrait de ses deux associés. Dès le départ s'est posée la question de la distribution. « Nos vêtements sont tellement techniques que la vente par correspondance ne suffit pas. » Facil'en Fil a donc inventé un nouveau mode de distribution consistant, dans un premier temps, à former les équipes soignantes à ces vêtements et, dans un second temps, à monter des expositions-ventes dans les structures accueillant des seniors dépendants. Une fois les commandes prises, les vêtements sont retouchés et marqués.

Le pari de l'innovation

Pour asseoir son développement, Facil'en Fil s'est rapprochée en 2010 de la société industrielle lyonnaise Boldoduc, spécialisée dans la conception et la fabrication de textile technique. Elle est devenue sa

filiale à 100 % en 2012. « Ça nous a permis notamment de mieux maîtriser nos coûts de production, grâce aux usines du groupe en France et en Tunisie », précise Grégory Poisay. En quatre ans, Facil'en Fil a élargi sa présence en France à 75 départements et multiplié par sept son chiffre d'affaires (1,5 M€ en 2014). Disposant d'une équipe de sept commerciaux (sur 15 salariés), la société touche 1 500 à 2 000 structures (sur 12 000). Son ambition est de devenir leader du vêtement senior (elle est n° 2) et de se développer à l'international, d'abord sur les pays frontaliers. Pour cela, elle mise encore sur l'innovation. « On travaille sur le confort, avec des nouvelles matières ou de la micro-encapsulation (pour éviter la transpiration ou les escarres), et sur l'enfilage, avec des techniques d'assemblage sans couture. » ■

Sébastien Graciotti



■ Grégory Poisay, gérant de Facil'en Fil et DRH du groupe Boldoduc. Photo Marion Gauge

Guillaume Sousa contribue à faire évoluer les vêtements qu'il vend

Métier. Ce technico-commercial de 34 ans a débuté dans le prêt-à-porter. Depuis trois ans chez Facil'en Fil, il apprécie de participer à l'innovation grâce à ses remontées terrain.



■ Guillaume Sousa a contribué à la conception du dernier produit lancé par Facil'en Fil en septembre 2014, une sorte de turbulette pour personnes âgées. Photo DR

« J'ai démarré dans le prêt-à-porter masculin », indique Guillaume Sousa. A 34 ans, cet originaire du Nord Pas-de-Calais travaille depuis trois ans comme technico-commercial chez Facil'en Fil. Il a rejoint la région lyonnaise en juillet dernier. Guillaume s'est orienté vers la vente parce qu'il n'avait « pas de bonnes notes à l'école ». Après un CAP vente relation clientèle et un BEP vente action marchande, il repasse par une 1^{re} d'adaptation pour décrocher un Bac général, puis un BTS action commerciale en alternance. Il débute chez Jules en 2000, où il va rester huit ans. En 2008 et 2009, il vend des vêtements classiques en maison de retraite. « C'est là que j'ai découvert Facil'en Fil et eu envie de vendre des vêtements plus techniques, innovants et plus adaptés. » Après une aventure de deux ans dans sa propre boutique de prêt-à-porter, il entre dans la société lyonnaise

en 2011. Aujourd'hui, Guillaume a la charge d'un territoire de 10 départements, tout Rhône-Alpes, plus la Côte-d'Or et la Saône-et-Loire. « Je visite en moyenne une trentaine de structures par mois, ça représente 7 à 8 000 km en voiture. »

Empathie et écoute

Ces visites se passent en deux temps. « D'abord, je rencontre sur rendez-vous le personnel soignant et encadrant, devant lequel je fais une démonstration des vêtements. » C'est seulement après que le personnel soignant a recensé les besoins de chaque résident, puis contacté les familles ou les mandataires judiciaires, que Guillaume revient pour faire cette fois une exposition-vente. « Je monte une boutique éphémère, sur une demi-journée ou un jour complet. On fait les essayages, on prend les mesures pour les retouches... On fait même parfois des petits défilés. » Selon Guillaume, son métier demande « de l'empathie et un

sens de l'écoute. Il s'agit de conserver la dignité du client, de faire en sorte qu'il ne porte pas son handicap sur ses vêtements. »

Mais ce qui lui plaît le plus, c'est le côté technique des vêtements qu'il vend et le fait de participer au développement produit. « La mode, ça me plaisait, mais c'était un travail "pépère". On met en rayon et on attend le client. Là, il faut se bouger, savoir de quoi on parle et être capable d'apporter des réponses à des besoins qui évoluent. On est constamment en train de remonter des infos à notre service R & D. » Guillaume Sousa a ainsi fortement contribué à la conception du dernier produit lancé par sa société en septembre 2014, après 18 mois de développement, une sorte de turbulette pour personnes âgées baptisée « Facilit ».

Guillaume gagne en moyenne 3 000 euros nets par mois et a pour objectif de devenir encadrant à court terme. ■

Sébastien Graciotti