

Meet our Members



— PLUM'ART —

Quand bien dormir est tout un art!

TEXTE Corinne Briault

PHOTOS Anouk Flesch

Créée il y a près de 20 ans par Bernard Moxhet, avec l'ouverture d'un premier magasin à Strassen, la société Plum'Art, experte en sommeil, s'est spécialisée dans la vente de matelas, sommiers et lits, ainsi que de tout ce qui touche à l'univers de la literie comme les Boxsprings (sommiers remplis de ressorts métalliques, ndlr), les canapés-lits, les couettes et oreillers et le linge de maison. Historiquement ancrée sur le territoire national avec 7 points de vente disséminés sur tout le Grand-Duché, Plum'Art a aussi déployé tout son savoir-faire en Belgique, puisque l'enseigne y compte actuellement une vingtaine de magasins. Un succès connu et reconnu au fil du temps pour cette entreprise qui se revendique encore aujourd'hui familiale et qui souhaite toujours mettre l'accent sur la proximité, que ce soit avec sa clientèle ou ses collaborateurs. Entretien avec Elisabeth Bossenmeyer, directrice opérationnelle.

(Visite du 24 mai 2024).



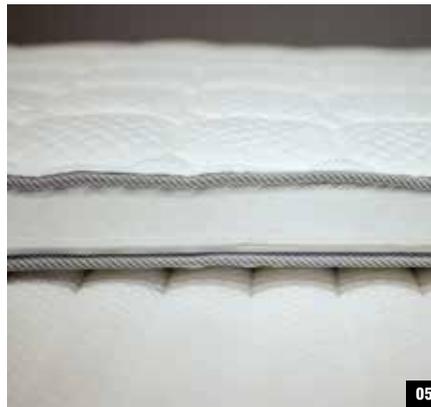
02



03



04



05

01. (De g. à dr.) Maria Dos Santos, conseillère à l'apprentissage, Chambre de Commerce ; Elisabeth Bossenmeyer, directrice opérationnelle, Plum'Art et Carlo Thelen, directeur général de la Chambre de Commerce.

02. 03. 04. 05. Historiquement ancrée sur le territoire national avec 7 points de vente disséminés sur tout le Grand-Duché, la société Plum'Art, experte en sommeil, a aussi déployé tout son savoir-faire en Belgique, puisque l'enseigne y compte actuellement une vingtaine de magasins.

Votre plus grande réussite ?

Sans aucun doute, le fait d'avoir été en premier lieu implanté sur le territoire luxembourgeois avec un tout premier magasin à Strassen et d'avoir ensuite franchi les frontières vers la Belgique pour ouvrir d'autres magasins. Nous avons fait exactement le contraire de ce que font toutes les autres enseignes qui existent généralement d'abord en dehors du Grand-Duché et qui ensuite investissent le marché luxembourgeois ! Pour nous, c'est vraiment une fierté ! Puis, on peut aussi noter que nous travaillons en circuit court et que nos produits ne traversent pas la moitié de la planète avant d'arriver dans nos magasins.

Un échec marquant ?

Nous n'avons pas connu d'échec cuisant. Mais la vie d'une entreprise, c'est de savoir se nourrir des aléas du quotidien et de se remettre sans cesse en question pour aller de l'avant.

Des projets à venir ?

Nous avons entamé une rénovation complète

de la scénographie de tous nos magasins. Le concept change totalement. Il permettra de découvrir dans des ambiances différentes, recréant des univers plus intimistes, toutes nos gammes de produits, qui seront agencées de telle sorte que nos clients puissent se projeter plus aisément. C'est un énorme travail car nous disposons de 29 sites ! La première boutique à avoir été réaménagée est celle de Foetz. Elle a rouvert mi-juin.

Selon vous, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?

Clairement nos équipes. Nous avons cet esprit d'équipe et de gagne qui nous permet de relever tous les défis. Nos collaborateurs sont toujours très investis et cela nous permet de bien cerner les attentes et les besoins de nos clients. L'écoute attentive se décline à tous les niveaux de notre entreprise. La proximité, les formations que nous effectuons régulièrement pour et avec nos collaborateurs et nos apprentis, et un encadrement bienveillant de la part des managers, tout cela fait la différence et se ressent ensuite au niveau de la clientèle.

Votre vision de l'entrepreneuriat ?

Savoir avancer dans la bonne direction, être toujours prêt à relever les challenges et se donner les moyens de réussir.

Un conseil à donner à un entrepreneur en herbe ?

Ne jamais se reposer sur ses lauriers. Avoir une vision claire de ce qu'il faut faire et y aller. Mais surtout bien savoir s'entourer d'une équipe à laquelle on sait insuffler la même vision.

Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement ? Comment les surmonter ?

Depuis quelques années, l'actualité ne nous laisse pas de répit. Le Covid, la guerre en Ukraine, les événements au Proche Orient, l'inflation... Se projeter sur le long terme devient vraiment très difficile et anticiper encore plus. Il faut être très réactifs, flexibles, et sans cesse s'adapter pour avancer. —