Edifier

La passion du son

Avec ses équipes de passionnés, Edifier s'est imposé comme l'une des marques phares sur le marché asiatique de l'enceinte. Avec la collaboration de son distributeur Xtrium, Edifier s'attaque aujourd'hui au marché européen avec de grosses ambitions. L'occasion de rencontrer son Président Wendong Zhang qui nous en dit plus sur une marque différente. par Driss Abdi

Entretien avec

Wendong Zhang
Président d'Edifier International Ltd

JDLI : Qui est Edifier?
Wendong Zhang : Edifier International Ltd. a été créé il y a environ douze ans. Son objectif était de développer une marque différente des autres fabricants de haut-parleurs pour offrir aux utilisateurs une expérience sonore exceptionnelle tout en restant financièrement abordable. Nos produits ont d'abord été commercialisés sur le marché chinois, et désormais à l'international. Nous réalisons tous nos projets avec passion au point même que c'est devenu notre leitmotiv « A Passion for Sound ». De fait, Edifier est rapidement devenu une marque mondialement reconnue et nous espérons nous hisser parmi les plus prestigieuses telles Harmon Kardon, JBL et Bose dans les prochaines années.

Quelles sont vos ambitions sur le marché très concurrentiel des enceintes pour PC et pour iPod ?
Notre objectif est toujours le même depuis la création d'Edifier. Nous souhaitons simplement égaler les plus grandes marques du secteur, aussi bien en termes de qualité de produits que de notoriété. Nous avons pour ambition de faire d'Edifier un acteur mondial incontournable et acquérir une position de leader sur le marché de l'audio. Plus spécifiquement sur le marché français, nous nous appuyons sur la motivation et l'expérience de notre grossiste ainsi que sur le dynamisme du réseau de distribution.

Quel est votre positionnement?
Les produits audio d'Edifier trouvent naturellement leur place sur les segments haut et moyen de gamme. Nos ingénieurs installés au Canada sont directement issus des plus grands laboratoires en recherche acoustique. Grâce à nos collaborateurs d'AAD (Américan Acoustic Development LLC), nous élaborons des produits dans le but d'atteindre l'excellence dans le domaine de la qualité sonore. Toutefois, nous n'oublions jamais de proposer nos références au plus juste prix afin de satisfaire des consommateurs toujours plus exigeants.

Comment différencier l'offre d'Edifier ?
Nous sommes partis d'un constat simple : bien que la recherche de la perfection sonore soit une priorité, nos produits doivent aussi être élégants et fonctionnels pour répondre aux attentes des utilisateurs. Par exemple, notre gamme nomade destinée à l'iPod s'accompagne de housses de transport antichocs ainsi que de nombreux accessoires de voyage.

Quel est votre plan marketing et communication ?
Edifier est rapidement devenu un leader sur les marchés asiatiques. Nous venons de démarrer en Europe et il est primordial de persévérer dans nos efforts, aussi bien envers les consommateurs que vers le réseau de distribution. Pour cela, nous avons choisi de collaborer avec la société Xtrium dont les équipes sont motivées et passionnées, ce qui correspond parfaitement à notre philosophie. Ensemble, nous avons élaboré un plan marketing dynamique axé sur l'efficacité. Par exemple, Edifier sera présent lors de salons importants comme le MedPi ou l'Apple Expo. Nous accompagnerons également les différents réseaux de distribution lors d'opérations spécifiques de co-marketing. Du côté des relations presse, nous comptons sur l'efficacité de notre agence pour conquérir le cœur des journalistes. Enfin, nous serons aussi présents lors d'événements liés à l'actualité musicale ou au jeu vidéo à travers toute la France, comme nous le faisons déjà dans plusieurs pays d'Europe.