

LE MENSUEL DE LA VENTE À DOMICILE, EN RÉUNION ET DU MARKETING DE RÉSEAUX

Vente Directe magazine

15^e ANNÉE • MAI 2010 • N° 98

7 **RESEAUX DISTRIBUTEURS VDM NEWS**

18 **TÉLÉVISIONS** **10** **TRIBUNE** **31** **JURIDIQUE**

23 **LE DÉLAI DE RÉTRACTATION**

37 **COMMUNICATION : SOIGNEZ VOS DOCUMENTS !**

39 **PLACE BALARD DES VÊTEMENTS CHICS POUR TOUS LES JOURS**

40 **DÉBAT** **MANDATAIRE OU ACHETEUR-REVENDEUR : QUELLE DIFFÉRENCE ?**

13 **DOSSIER** **LINGERIE ET ACCESSOIRES COQUINS**

www.ventedirectemagazine.fr

JEUNES RÉSEAUX

Tribu Nature : le jouet tout bio

La société Tribu Nature a vu le jour en septembre 2009. Elle propose toute une gamme de jeux et de jouets bio pour les enfants de 0 à 6 ans.

Que ce soit pour prendre soin de l'environnement ou de leur santé, les Français sont de plus en plus adeptes du bio. S'il est aujourd'hui très facile de trouver de l'alimentation biologique, cela l'est beaucoup moins en matière de jouets. "Lorsque je souhaitais faire un cadeau à l'une de mes amies, jeune maman et sensible à ces questions, je ne trouvais pas grand-chose en matière de jouets parfaitement sains", raconte Marie Lacoste, dirigeante de Tribu Nature. Pour combler ce vide, la société voit le jour en septembre 2009. "J'ai commencé par vendre les jouets sur le marché bio à côté de chez moi, j'ai pu voir que les gens étaient très en demande mais aussi un peu perdus". La vente directe

Peluches, doudous, hochets, portiques, pâte à modeler, craies de coloriage, jeux en bois, la créatrice opère une sélection rigoureuse. Pour le moment, la gamme compte une cinquantaine de produits destinés aux enfants de 0 à 6 ans, mais elle s'étend progressivement. L'entreprise propose un contrat d'acheteur-revendeur, avec des marges sur le prix de vente de 18 à 32 %. Le réseau comptait 5 distributeurs en mars dernier et espérait atteindre la trentaine d'ici fin 2010. "Je souhaite recruter les bonnes personnes et prendre le temps de les former véritablement, sinon cela n'a pas d'intérêt pour le client. Il n'y a pas de profil type de la distributrice, si ce n'est des gens qui aiment les jouets et les enfants. J'aimerais cibler davantage vers la Bretagne et le Grand Ouest, car là-bas, il y a un réel intérêt pour tout ce qui est bio et éthique."

RESEAUX **53**

Holi Way : sur la route des Indes

Capter la sensibilité et la beauté de l'Inde tout en collant aux tendances de la mode à Paris, mais aussi proposer des bijoux et des accessoires originaux, exclusifs et économiques : tels sont les fers de lance de la société Holi Way, née en 2007.

Holi Way est avant tout une histoire de copains. En 2007, Patrick Houbron et Loïc Bygodt, constatant la faiblesse de l'offre française en matière de bijoux fantaisie Made in India, décident de s'associer pour en importer et en commercialiser en tant que grossistes. Les deux hommes sont complémentaires : le premier possède une forte expérience de la vente, le second de l'achat. Loïc Bygodt est d'ailleurs parti vivre en Inde en 2005, au plus près des fabricants.

"Au départ, j'allais taper aux portes des enseignes de prêt-à-porter mais je ne me réalisais pas complètement, raconte Patrick Houbron. Régulièrement, les amies de mon épouse demandaient à voir les bijoux et souhaitaient en acheter. Je suis vendeur, je n'aime pas dire non." Pendant un mois, Patrick Houbron teste lui-même la vente directe en se rendant chez les particuliers. "Lorsque j'ai vu qu'en un mois, je faisais la moitié du chiffre d'affaires annuel d'Agnès B. qui était notre meilleur client, sur un prix moyen inférieur à 20 euros, j'ai été convaincu."

La société commercialise donc désormais en vente directe ses bijoux et accessoires d'inspiration indienne et française. Elle compte, début mars, une trentaine de VDI mandataires, qui touchent une commission de 25 % sur le CA TTC. Son objectif est d'atteindre la centaine fin 2010 et 150 d'ici 3 ans. "J'ai un recrutement plutôt sélectif car aujourd'hui, je monte ma base. Je veux des pionniers, pas des mercenaires de la vente directe. D'ailleurs, toutes les conseillères participent au choix des collections." Patrick Houbron souhaite également toutes les rencontrer. Pour cela, il alloue les routes de France : "Nous faisons un métier de convivialité, on ne peut pas ne pas se l'appliquer en interne."

RESEAUX **53**

Tribu Nature : le jouet tout bio

La société Tribu Nature a vu le jour en septembre 2009. Elle propose toute une gamme de jeux et de jouets bio pour les enfants de 0 à 6 ans.

Que ce soit pour prendre soin de l'environnement ou de leur santé, les Français sont de plus en plus adeptes du bio. S'il est aujourd'hui très facile de trouver de l'alimentation biologique, cela l'est beaucoup moins en matière de jouets. "Lorsque je souhaitais faire un cadeau à l'une de mes amies, jeune maman et sensible à ces questions, je ne trouvais pas grand-chose en matière de jouets parfaitement sains", raconte Marie Lacoste, dirigeante de Tribu Nature. Pour combler ce vide, la société voit le jour en septembre 2009. "J'ai commencé par vendre les jouets sur le marché bio à côté de chez moi, j'ai pu voir que les gens étaient très en demande mais aussi un peu perdus". La vente directe



apparaît donc comme la solution idéale : "Cela permet de prendre le temps. Il ne suffit pas de dire que c'est bio, il faut expliquer pourquoi ceux que l'on trouve ne sont pas sains malgré la législation."

Peluches, doudous, hochets, portiques, pâte à modeler, craies de coloriage, jeux en bois, la créatrice opère une sélection rigoureuse. Pour le moment, la gamme compte une cinquantaine de produits destinés aux enfants de 0 à 6 ans, mais elle s'étend progressivement. L'entreprise propose un contrat d'acheteur-revendeur, avec des marges sur le prix de vente de 18 à 32 %. Le réseau comptait 5 distributeurs en mars dernier et espérait atteindre la trentaine d'ici fin 2010. "Je souhaite recruter les bonnes personnes et prendre le temps de les former véritablement, sinon cela n'a pas d'intérêt pour le client. Il n'y a pas de profil type de la distributrice, si ce n'est des gens qui aiment les jouets et les enfants. J'aimerais cibler davantage vers la Bretagne et le Grand Ouest, car là-bas, il y a un réel intérêt pour tout ce qui est bio et éthique."

LES JOUETS TRIBU NATURE SONT À LA FOIS BIO, ÉCOLOGIQUES, ÉTHIQUES.

RESEAUX **53**