



## Mode-décoration Une foison de concepts à prendre à l'étranger

**C**es marchés de taille proche (10 milliards d'euros environ) sont éclatés en milliers de PME. De quoi se faire une place, à condition de se montrer innovant dans la façon de sourcer et de distribuer ses produits. L'accès à la Chine et l'Internet démultiplient les possibilités...

Utiliser le Web pour proposer des **meubles personnalisés** à des prix raisonnables

La flexibilité des fabricants chinois, conjuguée aux achats groupés permis par Internet, au-

torise aujourd'hui à vendre canapés ou chaises sur mesure au même prix que les articles standards. En 2007, Aline Buscemi a ainsi lancé Miliboo.com. Les clients imaginent leurs meubles (dimensions, couleurs, matières), la société fait produire en Chine. Bingo ! Le chiffre d'affaires en 2010 a été de 3,2 millions d'euros. Trois jeunes diplômés d'HEC ont suivi ce modèle pour lancer il y a deux ans L'Usine à design, avec 100 000 euros et l'aide d'un spécialiste du meuble qui roule sa bosse dans les usines cantonaises depuis dix ans. Et un des fonds de placement du CIC

a injecté 1,6 million dans leur société. Ils affichent aujourd'hui 2 millions d'euros de ventes.

► **Notre conseil** Le filon de la personnalisation est loin d'être tari, sauf peut-être pour les tee-shirts et les stylos. Aux États-Unis, elle s'applique aux barres de céréales, planches de surf, chapeaux, vins, cosmétiques...

Dénicher à l'étranger le **gadget qui fera fureur** dans les cours de récré

Leurs aînés avaient craqué pour les Pokémon. Aujourd'hui, les moins de 10 ans

s'arrachent les Bandz. Franck Ternat a misé sur ces bracelets multicolores découverts à New York, en juillet 2010. «Les enfants en étaient fous», raconte ce consultant en management. Après avoir songé racheter la licence aux Américains, il décide de lancer sa propre marque. Pour trouver un fabricant en Chine, deux journées à Shenzhen, près de Hong Kong, et un cahier des charges rédigé en anglais ont suffi. Avec deux associés, ce diplômé de l'ESCP a mis 110 000 euros sur la table pour constituer le stock initial. Puis ►



Apport personnel en 2006  
**30 000 euros**

Chiffre d'affaires en 2011  
**10 millions d'euros\***

Levée de fonds en 2011  
**2,5 millions d'euros**

**Vincent Boutillier et Vincent Devroede, Achatdesign.com**  
(design à prix cassés)

**A**vant de créer ma boîte, je voulais me faire les dents dans un grand groupe», raconte Vincent Boutillier, 32 ans (à droite, avec Vincent Devroede, le cofondateur du site). Une fois passé chez Sony et Sagem, ce Sup de co Rennes fou de déco a sauté le pas en 2006. Son idée :

court-circuiter les distributeurs en passant commande directement aux usines, notamment en Europe du Nord, pour vendre mobilier contemporain et objets design à prix cassés. Créé avec 30 000 euros, son site est devenu rentable dès 2007. Cette année, il devrait dégager 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. De quoi séduire plusieurs fonds d'investissement, qui viennent d'injecter 2,5 millions d'euros dans la jeune pousse de Boulogne.



► il a fait le tour des librairies-papeteries de l'ouest parisien pour amorcer la distribution. A ce jour, il a écoulé 5 millions de bracelets et devrait afficher 1 million d'euros de chiffre d'affaires. Même succès pour Olivier Piraud, 30 ans, avec Joucéo (aimants à l'effigie de joueurs de foot). L'idée a germé pendant ses études à l'Iseg de Toulouse. Après cinq ans, il va atteindre 7 millions d'euros de chiffre d'affaires, réalisé en supermarchés et magasins de jouets.

► **Notre conseil** Pour trouver un fournisseur en Chine : le site Globalsources.com, rubrique «baby and child». Mais faites aussi un tour sur place avec un traducteur (150 euros par jour). Les produits destinés aux enfants doivent respecter la norme européenne NF EN 71. Les tests de conformité coûtent jusqu'à 10000 euros.

**Vendre en ligne des produits de luxe d'occasion mais garantis authentiques**

En 2008, le site américain Portero.com a inspiré à Yann Le Floc'h, un diplômé de l'IAE d'Aix et ancien d'Exanc, l'idée d'InstantLuxe : vendre des produits de luxe (maroquinerie, joaillerie, horlogerie) d'occasion mais expertisés avant d'être remis à l'acheteur, qui, ainsi, ne risque pas d'acquiescer une contrefaçon, comme cela arrive sur eBay ou PriceMinister. Au passage, la société prélève une commission (25% du montant des transactions, qui s'élèvent à 500 euros en moyenne). Pour 80000 euros investis au départ, la société fait plus de 1 million d'euros de ventes. Isai, le fonds d'investissement de Pierre Kosciusko-Morizet (PriceMinister) et de Geoffroy Roux de Bézieux (Virgin Mobile), a mis 650000 euros dans l'affaire.

► **Notre conseil** Si votre projet implique d'expertiser des objets précieux (horlogerie, œuvres d'art, antiquités, véhicules de collection, pierres précieuses, livres...), contactez l'Union française des experts (tél. :

01 48 01 03 17) ou les experts directement sur [Art-tradition-france.com/ufe/liste.htm](http://Art-tradition-france.com/ufe/liste.htm)

**S'inspirer du succès des loueurs d'articles de mode aux Etats-Unis**

Un sac Louis Vuitton pour 25 euros? C'est possible sur Sacedeluxe.fr. Evidemment, à ce prix-là, il faut le rendre au bout d'une semaine... Le «fashion renting», venu des Etats-Unis, séduit les femmes désireuses d'arborer le dernier article à la mode le temps d'une soirée ou d'un voyage. Ann Kenigsberg, 35 ans, s'est inspirée de l'américain BagBorrowOrSteal.com pour monter Sacedeluxe il y a cinq ans. «Au départ, mon business plan faisait sourire les banquiers», raconte cette ancienne webdesigner dans les jeux vidéo. Avec le soutien d'Oséo, elle a cependant pu emprunter 50000 euros pour constituer le stock initial, en achetant elle-même des sacs en boutique. Aujourd'hui, son entrepôt du Jura (pour mieux servir les clientes genevoises) propose un choix de 1000 sacs Chanel, Balenciaga ou Cartier. Malgré la concurrence de Sacedunjour.com, de Tenuedunsoir.com ou encore de Mondresingsecret.com, elle compte atteindre 400000 euros de chiffre d'affaires cette année.

► **Notre conseil** Sur le même principe que les sacs, il est possible de monter des affaires de location de bijoux ou de montres. La location de chaussures, robes de soirée ou smokings est plus difficile à gérer : ces produits sont fragiles et nécessitent d'avoir toutes les tailles en stock.

**Exploiter le très fort engouement pour la décoration écolo et équitable**

Saladiers en bambou, chaises en épicea, serviettes en toile de lin... Tous les accessoires de décoration et d'équipement de la maison qui évoquent la nature ou fleurissent bon le recyclage s'arrachent comme des petits pains. Et, sur ce vaste



Chloé Ramade et Séverine Gregoire, MonShowroom.com (mode féminine)

Vendre en ligne les marques de mode promues par la presse, souvent introuvables hors de Paris. Une idée simple qui réussit à ces jeunes femmes de Cassis (Bouches-du-Rhône). Parties en 2006 avec un prêt à taux zéro de la ville de Marseille pour créer le site (10000 euros) et le stock (40000 euros), elles sont déjà rentables, ont levé 4,3 millions d'euros (Alven Capital, Crédit agricole) et devraient doubler leurs ventes cette année.

marché, de petits acteurs parviennent à se faire une place au soleil. Prenez Christophe Borgnis, 39 ans, qui a lancé Du vert dans les étoiles, en juillet 2009. Ce diplômé de l'ESCP, qui faisait auparavant du contrôle de gestion chez Celio, vend sur Internet des accessoires de déco bio et durables (des assiettes creuses en palmier au radio-réveil en bambou). Il table sur 1 million d'euros de chiffre d'affaires cette année. Seuls investissements à ce jour : 10000 euros pour monter le site Web, 100 mètres carrés d'entrepôt à Aubervilliers (600 euros

par mois) et plusieurs déplacements en Europe du Nord pour sélectionner les designers finlandais ou les PME danoises qui le fournissent.

► **Notre conseil** Dans la distribution, il devient assez vite difficile de gérer seul l'envoi des colis. La plupart des sites externalisent rapidement la logistique, notamment auprès de Morin Logistic (tél. : 04 74 94 71 93), l'un des acteurs phares pour les sites d'e-commerce (Spartoo.com, Rueducommerce.fr, Alapage.com...).

Pierre-Alban Pillet

Jun 2011  
Capital  
111