

Date : 05/07/11

Modèdecoration : une foison de concepts à prendre à l'étranger

Ces 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, autorise 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 Etats-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.

Évaluation du site

Site du magazine Capital diffuse des articles concernant l'actualité des affaires.

Cible
Spécialisée

Dynamisme* : 74

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Avec deux associés, ce diplômé de l'ESCP a mis 110.000 euros sur la table pour constituer le stock initial. Puis 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'Isseg 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 10.000 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'Exane, 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 80.000 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 650.000 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

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

Un sac Louis Vuitton pour 25 euros ? C'est possible sur Sacdeluxe.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 Sacdeluxe 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 50.000 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 1.000 sacs Chanel, Balenciaga ou Cartier. Malgré la concurrence de Sacdunjour.com, de Tenedunsoir.com ou encore de Mondressingsecret.com, elle compte atteindre 400.000 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 épicéa, serviettes en toile de lin... Tous les accessoires de décoration et d'équipement de la maison qui évoquent la nature ou fleurent bon le recyclage s'arrachent comme des petits pains. Et, sur ce vaste 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 : 10.000 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

Extrait du dossier "100 nouvelles idées de business pour s'enrichir" de 8 pages;

Lien : <http://www.capital.fr/carriere-management/dossiers/100-nouvelles-idees-de-business-pour-s-enrichir-610855/mode-decoration-une-foison-de-concepts-a-prendre-a-l-etranger>