

DOUX ME

TEMOIGNAGE



Droits : Aurélia Blanc/CCI Paris Ile-de-France

Pourriez-vous nous parler de la société et de ses activités ?

Doux me est une ligne de soins de beauté certifiée BIO créée en 2002. La marque est commercialisée en France chez des détaillants et en ligne (www.douxme.com) ainsi que sur le site de Nocibé. Elle est également présente dans les Grands Magasins tels que Bon Marché et Printemps.

En Europe, elle est commercialisée en Belgique, en Autriche, aux Pays-Bas, au Luxembourg et maintenant en Angleterre grâce à la mission de prospection menée la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne.

Nos produits sont également présents aux Etats-Unis (grandes chaînes de magasins), en Iran, en Australie et en Nouvelle-Zélande (en pharmacie) et au Japon. Enfin, nos produits viennent d'être sélectionnés par la famille royale du Maroc dans le cadre de l'inauguration du premier « Spa Bio » Marocain, situé au palais royal de Marrakech.

Pourquoi avez-vous choisi de vous développer en Grande-Bretagne?

La marque a été présente chez LIBERTY, un des grands magasins haut de gamme les plus connus de Londres, de 2005 à 2007. Un changement de stratégie chez LIBERTY a fait que nous n'étions plus référencés. Nous souhaitons revenir sur ce marché que nous pensons porteur.

Quelle est votre stratégie à l'international ?

Le développement en Europe est une priorité. Nous avons fait le choix stratégique de travailler avec la Chambre de Commerce pour pénétrer le marché britannique. Nous ciblons les grands magasins, pharmacies, Spas, magasins biologiques. Notre positionnement est haut-de-gamme.

Quelle aide la Chambre vous a-t-elle apportée ?

Même en ayant eu la chance d'habiter à Londres deux années et de m'imprégner de leur conception du business, j'ai grandement bénéficié de l'aide de la Chambre grâce à leur connaissance du marché britannique en termes de réseaux de distribution et contacts.

Nous avons rencontré un représentant de la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne le 25 novembre 2013 lors de l'événement Faites de l'international organisé par la CCI de Paris.

Après une réunion de lancement qui a permis de préciser nos cibles et la stratégie d'approche, la Chambre a contacté près d'une trentaine de distributeurs auprès desquels l'offre Doux me a été mise en avant. Cette première phase de prospection a permis l'organisation de rendez-vous avec Fortnum & Mason, grand magasin londonien incontournable, et Churchills Pharmacy, une chaîne de pharmacies locale. Les deux rendez-vous organisés par la Chambre ont donné lieu à deux commandes marquant la naissance d'un réseau de distribution à Londres dans un premier temps.

La mission a en outre révélé l'opportunité d'organiser des rendez-vous supplémentaires avec des distributeurs intéressés dans une phase de suivi.

Quelles sont les principales difficultés que vous avez rencontrées sur le marché britannique et comment ont-elles été surmontées ?

Je me suis rendu compte que j'avais une mauvaise connaissance des acteurs du marché sur le segment biologique en Grande-Bretagne. En effet, la notion Organic (littéralement « biologique ») n'est pas la même que dans le reste de l'Europe. Ainsi, à Londres nous avons trouvé des marques américaines indiquant Organic alors qu'elles n'utilisent que trois matières premières biologiques, contrairement aux produits certifiés ECOCERT qui impose que 95% minimum du total des ingrédients doivent être naturels ou d'origine naturelle, ce qui est le cas des produits Doux me.



Par ailleurs, la mission avec la chambre a confirmé la nécessité de faire évoluer le visuel de nos packagings afin qu'ils correspondent aux attentes du marché britannique et reflètent davantage notre positionnement. Nos produits représentent la femme française au look parisien chic.

« La mission avec la chambre a confirmé la nécessité de faire évoluer le visuel de nos packagings afin qu'ils correspondent aux attentes du marché britannique »

Quels sont les axes de développement dans le futur ?

Nous avons prévu d'étouffer la gamme avec 10 nouveaux produits et de continuer notre croissance à l'international et en France.

Nous venons de conclure une très belle opération de communication pour Doux me avec Birchbox, en Angleterre (presse, blog, affichage et publicité). Dès janvier prochain, nous serons distribués dans 20,000 de leurs coffrets beauté ainsi que sur leur site internet (www.birchbox.co.uk).

Si vous deviez donner un conseil à une entreprise française qui envisage de se développer en Grande-Bretagne, quel serait-il ?

Notre conseil serait le suivant : prenez le temps de comprendre les britanniques, venez visiter Londres et sollicitez la Chambre dans votre démarche. Le marché anglais est facilitateur de business et est une belle porte d'entrée vers les pays du Commonwealth.

Pour aller plus loin avec le département « Appui aux Entreprises » de la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne

L'équipe du service « Appui aux Entreprises » de la Chambre vous propose une offre sur mesure pour vous accompagner sur tous les marchés au Royaume-Uni, et vous aide à identifier les opportunités que ces marchés représentent pour vous.

Appui Commercial

Sabrina Mimid

Directeur Développement

t : + 44 (0) 207 092 6626

e : smimid@ccfgb.co.uk

Anne-Laure Albergel

Chef de Projet Senior

t : + 44 (0) 207 092 6628

e : aalbergel@ccfgb.co.uk

Aperçu de nos prestations :

Listes de contacts • Etudes de Marché • Etudes de faisabilité • Approches Test Marché • Organisation de programmes de RDV • Business Centre • Commerciaux à temps partagé

Appui à l'implantation

Sophie Bertoux

Coordinatrice Implantation

t : + 44 (0) 207 092 6606

e : sbertoux@ccfgb.co.uk

Aperçu de nos prestations :

Journée implantation sur mesure • Création de filiale • Domiciliation • Gestion administrative et comptable de filiales • Gestion salariale

Recrutement

Bénédicte Lecuyer

Directrice du service

t : + 44 (0) 207 092 6624

e : blecuyer@ccfgb.co.uk

Aperçu de nos prestations :

Recrutement classique • Package TPE • Spouse Mission

Pour le détail de nos prestations, visitez notre site : www.ccfgb.co.uk rubrique Business Development