

Dossier de presse



Contact presse

Yaëlle Bourdeaux
40 degrés sur la banquise
46, place Jules Ferry – 92120 Montrouge
Tél. : 01 40 92 71 42 – Fax : 01 40 92 95 33
E-mail : yaelle@banquise.com

Contact Berceaumagique.com

Charlotte Gaillard, directrice
Berceaumagique.com
24, allée Amiral Courbet – 83000 Toulon
Tél. : 04 26 03 04 40 – Fax : 04 26 03 04 41
E-mail : c.gaillard@berceaumagique.com



SOMMAIRE

| | |
|------------------------------|---------|
| Le concept | Fiche 1 |
| L'offre produits..... | Fiche 2 |
| Les services..... | Fiche 3 |
| Le blog..... | Fiche 4 |
| Le marché..... | Fiche 5 |
| Chiffres et dates clés | Fiche 6 |
| La créatrice..... | Fiche 7 |



Le concept

Berceaumagique.com est un site Internet marchand multimarques de cadeaux pour bébés.

Il s'adresse aux familles qui préparent une naissance, aux parents de jeunes enfants et à tous ceux qui souhaitent offrir un cadeau original à l'occasion d'une naissance, d'un baptême ou encore d'un anniversaire.

Pour la petite histoire...

Berceaumagique.com est né grâce à un bébé !

En 2002, Charlotte Gaillard, créatrice de Berceaumagique.com, est enceinte de 5 mois lorsqu'elle se retrouve au repos forcé chez elle. Elle passe alors les mois suivants à surfer sur Internet à la recherche de beaux articles pour son bébé. En vain...

C'est ainsi que lui vient l'idée d'une boutique en ligne qui répondrait aux besoins des futures et des jeunes mamans : le concept de Berceaumagique.com est né.

Les couleurs de l'enseigne et du site reflètent à la fois l'image haut de gamme des marques commercialisées et la dimension féerique de la naissance.

Le slogan « Exauceur de souhaits ! » résume les valeurs chères à la créatrice : établir une relation étroite et privilégiée avec ses clients, proposer un large choix de produits et offrir un service de qualité.

Les points forts

Créé il y a plus de trois ans, Berceaumagique.com est une référence dans le secteur grâce à ses spécificités :

- Un catalogue de produits à la fois variés (plus de 7 000 références), très qualitatifs (des grandes marques en exclusivité Internet) et originaux (de nombreux articles personnalisables ou réalisés sur mesure), souvent difficiles à trouver en boutique.
- Des services pratiques pour les clients : la possibilité de créer, d'imprimer et de diffuser sur Internet sa liste d'envies, un service clientèle performant et réactif, des newsletters hebdomadaires annonçant les promotions et les nouveautés, etc.
- Complet et ergonomique, le site permet une navigation simple et un choix rapide, grâce aux sélections et corners. Le blog de la boutique apporte des conseils utiles et permet aux clients d'échanger facilement leurs avis.



L'offre produits

Berceaumagique.com se distingue par l'étendue de son catalogue comprenant plus de 8 000 produits qualitatifs, des plus classiques aux plus originaux. Un grand nombre d'articles sont personnalisables par une gravure, une broderie, un coloris, ou encore réalisés sur commande.

Les articles proviennent principalement de grandes marques françaises – souvent en exclusivité sur Internet et pour lesquelles l'intégralité des collections est diffusée – ainsi que d'artistes ou de jeunes créateurs.

Les produits sont regroupés parmi 7 gammes : les bijoux, l'orfèvrerie, le linge, la décoration, les accessoires, le mobilier et les jouets. Chaque gamme se décline en 5 à 8 catégories de produits.

Dès la page d'accueil, les visiteurs peuvent consulter les sélections best-sellers, les coups de cœurs, les promotions et les nouveautés, etc. Le site présente également des sélections de cadeaux adaptés à chaque événement : cadeaux pour futures mamans, cadeaux de naissance, cadeaux de baptême, cadeaux d'anniversaire, fête des mères, Noël... Il est également possible de visiter les corners de chaque marque.

Les produits proposés concernent :

- **les bijoux pour mamans et bébés** : gourmettes, bracelets, médailles religieuses et laïques, chaînes...
- **l'aménagement et la décoration de la chambre** : mobilier, tableaux, tapis, rideaux, luminaires...
- **le textile** : linge de lit ou de bain, vêtements futures mamans, layettes, tenues de baptême...
- **les accessoires et objets souvenirs** : albums photos, protège carnet, faire-part, sachets dragées, timbales et couverts en argent...
- **les jouets** : jouets en bois, jeux d'éveil, poupées, peluches et doudous...

Les prix sont identiques à ceux pratiqués dans les boutiques traditionnelles et varient de 15 euros à 1 500 euros. Les clients peuvent également acheter des bons cadeaux de 20, 50 ou 100 euros.



Les services

Les listes cadeaux

Berceaumagique.com offre la possibilité de créer en quelques clics une liste de cadeaux. Il est possible de mémoriser ses envies et de les diffuser en trois clics à ses proches. Il suffit ensuite de saisir l'adresse e-mail du titulaire de la liste pour y avoir accès. Dès qu'un article est offert, un e-mail en informe le titulaire qui peut ainsi préciser s'il souhaite recevoir le produit ou bénéficier d'une conversion en bon d'achat valable 6 mois.

Le service clientèle

Les produits peuvent être livrés en France et à l'étranger. Ils peuvent aussi être présentés sur demande dans un emballage cadeau aux couleurs de l'enseigne et accompagnés d'une carte message.

Le service clientèle est à l'écoute de toutes les demandes spécifiques (créations sur mesure, recherche de doubles de doudous d'anciennes collections...). Les clients peuvent indiquer la date de l'évènement pour un anniversaire ou un baptême afin d'obtenir un suivi particulier de leur commande.

Berceaumagique.com met un point d'honneur à répondre rapidement et avec précision à toute demande de ses clients par téléphone ou par e-mail.

Les autres atouts

Des fiches pratiques sont mises à disposition des internautes pour tout savoir sur l'histoire et les coutumes des évènements liés à la naissance d'un bébé : les dragées, les faire-part, le rôle du parrain... Une manière simple et ludique de découvrir l'origine de certaines traditions, souvent méconnues et pourtant toujours appliquées.

Plusieurs fonctionnalités ont pour but de faciliter la navigation des visiteurs et de leur faire gagner du temps : une recherche dans l'ensemble du catalogue est possible parmi 10 fourchettes de prix, par marque ou encore à partir d'un mot ou du nom d'un produit. Un « générateur d'idées » permet de lister encore plus précisément les articles correspondants en indiquant l'âge de l'enfant, l'évènement, la gamme de produit ou la marque.

En indiquant simplement leur adresse e-mail, les visiteurs peuvent s'abonner aux newsletters mensuelles et aux e-mails de la boutique qui annoncent les promotions et les nouveautés. Des fonds d'écran ainsi que des coloriages aux couleurs du site sont également téléchargeables.



Le blog

Le blog de Berceumagique.com est un lieu d'échange informel à destination de tous les futurs et jeunes parents. Les visiteurs et clients sont libres d'y commenter les billets pour faire part de leurs remarques et de leurs avis sur un produit ou une information, ou encore pour poser des questions à d'autres utilisateurs.

Animé par «la fée du berceau», mascotte de l'enseigne, le blog regorge d'informations pratiques.

Les billets publiés quotidiennement sont classés en 8 thèmes principaux :

- **Les coulisses de Berceumagique.com** : toute l'actualité de l'entreprise, indiscrétions sur les projets en cours, etc.,
- **Les humeurs de Charlotte** : Billets de Charlotte Gaillard, directrice de berceumagique.com, sur la gestion d'entreprise, l'e-commerce ou les enfants,
- **Nouveautés et zooms produits** : annonce des nouvelles marques ou nouveaux produits en vente, astuces sur les produits, avis des clients,
- **Concours et offres spéciales** : annonce des promotions sur des fins de séries, jeux-concours avec des produits de Berceumagique.com à gagner,
- **Dans la presse** : liste des produits en vente dans la boutique qui sont passés en photo dans la presse. Un lien permet de retrouver directement le produit sur le site,
- **Les humeurs de Charlotte** : billets d'actualité rédigés par la créatrice du site,
- **Les prénoms** : informations mensuelles sur les tendances et les prénoms à la mode, originaux, issus des commandes personnalisées,
- **L'actu des jeunes parents** : informations d'actualité générale,
- **Sites sympas** : présentation de sites marchands intéressants pour les jeunes familles.

Il est possible de consulter un thème particulier selon une liste de mots clés attribués à chaque billet (tags). Les billets les plus populaires sont facilement identifiables dans le menu.

Comme pour la plupart des blogs, il est possible de s'abonner pour recevoir les nouveaux billets par flux RSS.

Des galeries d'images présentent des photos envoyées par des clients de la boutique et qui les montrent avec des produits. Ces photos sont réparties en trois thèmes : Les bébés supers gâtés, Les jolies mamans et Trop belle ma chambre. Ces photos donnent droit à la gratuité des frais de port sur la prochaine commande.

Les événements importants sont annoncés sous forme de décompte : fête des mères, Noël, Saint Valentin...



Le marché

L'e-commerce

En 2006, ce sont plus de 6 Français sur 10 qui ont acheté sur Internet, contre 51 % il y a un an sur la même période. Les ventes sur Internet affichent une progression de 40 % au seul 3^e trimestre 2006. Plus de 32 000 sites marchands actifs sont recensés actuellement en France (83 % de progression entre 2006 et septembre 2007)⁵.

6 000 nouveaux sites marchands ont été créés en France en 2006, soit un nouveau site toutes les heures.

Alors qu'en 2005, plus de la moitié des sites réalisaient moins de 10 transactions par mois, en 2006, 52 % ont réalisé entre 10 et 1 000 commandes par mois¹. Entre le deuxième et le troisième trimestre 2007, 500 000 nouveaux français interrogés ont déclaré avoir effectué des achats en ligne⁵.

Un potentiel fort

Depuis l'an 2000, la France connaît un mini "baby boom" : 830 900 naissances ont été comptabilisées en France (métropole et Dom) en 2006, soit une hausse de 2,9 % en un an².

Une naissance engendre la mobilisation de 80 à 100 personnes : parents, grands-parents, famille, amis, relations professionnelles... En France, plus de 60 millions de personnes sont donc concernées chaque année par une ou plusieurs naissances. Un bébé reçoit en moyenne 37 cadeaux textiles³ ! La liste de naissance fait ainsi l'objet de toutes les convoitises.

Le marché des jeunes mamans se renouvelle chaque année. La moitié d'entre elles est mère pour la première fois, l'autre moitié l'est déjà. Les femmes étant plus âgées aujourd'hui lorsqu'elles ont leur premier enfant (la moyenne est de 29 ans et trois mois), elles bénéficient aussi d'un pouvoir d'achat bien plus important. Le marché des jeunes parents représente 7 à 10 % de la population française.

En 2005, 325 878 baptêmes catholiques ont été enregistrés, soit 42 % des naissances de l'année⁴. Les baptêmes laïques, organisés à la mairie, attirent chaque année un nombre croissant de jeunes familles.

¹ Source : la FEVAD (Fédération des Entreprises de Vente à Distance), janvier 2007

² Source : INSEE, janvier 2007

³ Source : SESSI, 1993

⁴ Source : annuaire statistique de l'Eglise - 2005

⁵ Source : Etude du Fevad (Site de la vente à distance et du commerce électronique).



Chiffres et dates clés

L'entreprise

CA 2004 : 42 000 €
CA 2005 : 216 000 €
CA 2006 : 488 000 €
CA 2007 : 834 000 €

Le site

- Plus de 8 000 produits dont 1/3 sont des bijoux,
- 129 marques référencées,
- 170 000 visiteurs uniques en mars 2008 (*source : Google Analytics*),
- 50 à 100 commandes quotidiennes.

La clientèle

Une clientèle plutôt CSP+, résidant pour 25 % en région parisienne et 10 % à l'étranger (Suisse et Belgique). 85 % sont des femmes, en général actives, enceintes ou avec 1 à 2 enfants, tandis que les 15 % d'hommes sont pour la plupart de futurs ou jeunes papas ou bien des parrains.

Historique

- **Juin 2003** : mise en route du projet par Charlotte Gaillard : formation, rédaction d'un business plan, obtention d'un prêt d'honneur, démarchage.
- **Septembre 2003** : création en association avec son mari de la société Mégara, editrice du site marchand Berceumagique.com.
- **Janvier 2004** : choix et dépôt de la marque Berceumagique.com et du slogan « Exauceur de souhaits ! », développement de la charte graphique.
- **2 avril 2004** : mise en ligne du site Berceumagique.com avec 1 000 articles et 20 marques dont un grand choix de bijoux et d'orfèvrerie.
- **2-4 avril 2004** : exposition au Salon du Bébé au Carrousel du Louvre. Le stand est récompensé par le prix Madame Figaro.
- **Mars 2005** : installation en pépinière d'entreprise à Toulon.
- **21 novembre 2005** : lancement du « Blog du berceau », le blog de la boutique.
- **27 avril 2006** : naissance de « la fée du berceau », mascotte de l'enseigne.
- **11 août 2006** : installation de l'entreprise dans la zone franche de Toulon.
- **Septembre 2007** : refonte du site pour en améliorer l'ergonomie et la navigation, et lancement des newsletters en vidéo
- **Janvier 2008** : Berceumagique.com emploie 8 personnes et commercialise plus de 7000 produits.
- **Mars 2008** : Berceumagique.com commercialise plus de 8000 produits.



La créatrice



Charlotte Gaillard
31 ans
Mariée, maman de Constance et de Roméo

Son parcours

- Parisienne d'origine, elle grandit à Bruxelles et passe son bac à 16 ans.
- Après une classe préparatoire à Paris, elle entre à l'Ecole Supérieure de Commerce de Nice (CERAM) puis à la Faculté d'économie de Rome.
- Diplômée à 20 ans d'un master en marketing, elle travaille pendant 7 ans dans de grands groupes de télécoms mobiles internationaux à Sophia Antipolis puis à Aubagne.
- 2002 : une grossesse au repos lui permet de constater une opportunité de création d'entreprise sur le marché des articles pour bébés sur Internet.
- 2003 : elle quitte la société Gemplus pour changer de métier. 9 mois plus tard, elle met en ligne le site Berceumagique.com.

Ses objectifs

- Créer la boutique en ligne de référence en matière de cadeaux pour bébés en privilégiant les services et la variété et en répondant aux envies des clients,
- Diffuser des produits de marques et de créateurs talentueux,
- Etablir Berceumagique.com comme une enseigne reconnue auprès des jeunes parents et créer une communauté autour de la marque,
- Développer le site à l'international.

