

ENTRETIEN

3 questions posées à un intervenant de l'univers du bébé et de la future maman



Marque : Charlotte Gaillard

Fonction : Directrice Générale Berceumagique.com (Société Mégara)

Mis en ligne en 2003, le site marchand Berceumagique.com est spécialisé dans la vente en ligne de bijoux pour bébé, d'orfèvrerie, de cadeaux de naissance, de produits de puériculture, de textile, de mobilier et d'accessoires pour la chambre.



ActuBaby : Comment se porte votre activité aujourd'hui ?

Charlotte Gaillard : Notre société s'est toujours bien portée. En 2003 nous proposons environ 1.000 produits et une trentaine de marques. Nous disposons aujourd'hui de 300.000 visiteurs par mois et notre offre est constituée de 12.000 produits et de 240 marques. Nous avons beaucoup enrichi notre offre pour nous situer davantage sur le cadeau de naissance pour lequel notre site est reconnu. Aujourd'hui une vente sur deux est dédiée au cadeau de naissance et notre offre baptême correspond à 20% de nos ventes.

En se positionnant sur le cadeau de naissance, nous touchons deux types de personnes, celles qui achètent et les couples de jeunes parents qui reçoivent le cadeau et qui reviennent vers notre site pour leurs achats pour le second enfant. Cela nous permet de faire connaître nos produits à un plus grand nombre de personnes, contrairement aux sites marchands uniquement dédiés aux produits de puériculture puisque dans ce domaine la personne qui achète et bien souvent celle qui consomme le produit.

Le marché de la chambre est un peu plus difficile car il est constitué de très gros acteurs, comme les grandes enseignes de puériculture, qui bénéficient de budgets plus importants pour se développer sur le web. Cependant nous arrivons à bien nous implanter sur ce segment notamment par le biais de nos produits dédiés à la décoration de chambre.

Notre cœur de marché reste les futurs parents qui attendent leur second ou troisième enfant car nous nous sommes développés tardivement sur le secteur des produits de puériculture. Nous avons développé un concept de liste de naissance différent de ceux le plus souvent proposés sur le marché. Les futurs parents gèrent un compte virtuel en argent et non en produits ce qui leur permet d'acheter les articles dont ils ont besoin au bon moment sans s'encombrer de matériel avant la naissance.

Enfin, en termes de technologie, nous essayons de rester à la pointe pour que notre clientèle puisse naviguer facilement parmi nos produits et nous développons de nombreuses vidéos, actuellement près de 300 produits sont présentés sous cette forme.

Quels ont été les principaux développements depuis 7 ans ?

Il y a trois ans nous avons souhaité diversifier l'activité de l'entreprise en créant d'autres sites Internet davantage orientés sur le conseil et qui n'existaient pas. Nous avons lancé en 2007 le site Baptême-bebe.com proposant des conseils pour organiser un baptême civil ou religieux ainsi que des outils gratuits pour la création et l'impression des faire parts, des menus, du livret de messe... Nous avons ensuite mis en ligne en 2009 le site Chambre-bebe.com qui permet aux futurs parents d'avoir une vision de l'ensemble des acteurs du marché de la chambre d'enfant et des produits nécessaires pour la concevoir. Créé dans le même esprit qu'un Web magazine, nous proposons sur ce site plus de 250 pages organisées par thèmes et complétées de liens vers les sites marchands concernés. Enfin, nous avons mis en ligne cette année Anniversaire-magique.com dédié aux conseils, aux jeux, aux activités... pour organiser un anniversaire. Ces trois sites accueillent de la publicité et ont été créés pour développer l'activité de Berceumagique.com.

Quels sont aujourd'hui vos objectifs sur ce marché ?

Notre objectif est d'être un véritable acteur du Web dans l'univers de la petite enfance en proposant des services aux futurs et aux jeunes parents (contenu, conseils, produits...) et des offres différentes à nos fournisseurs. Nous souhaitons sortir du cadre simple de marchand et trouver des sources de revenus dans d'autres domaines que la vente en ligne. Nous travaillons en priorité sur le lancement de sites Internet proposant du contenu, un peu plus rapides à mettre en ligne, qui nous permettent de proposer des espaces publicitaires et de créer des liens vers les sites Web de nos fournisseurs.

Web : www.berceumagique.com