

Comme tous les chefs d'entreprise, Charlotte Gaillard a tenu le dos aux premiers jours du confinement. "C'est une période qui n'a pas été calme pour nous. Avec 29 salariées en télétravail et 18 au bureau, il a fallu s'organiser. J'avais commandé des masques en Chine et nos locaux sont heureusement spacieux. Nous avons pu gérer la distanciation mais nous avons tout fait en urgence. Il y a eu beaucoup de pression d'un coup. Notre niveau de commandes a doublé. Nous nous sommes mis à travailler le samedi. Ça nécessitait de revoir toute l'organisation, d'ajuster les horaires, de faire des heures supplémentaires... Le service clients a reçu beaucoup d'appels. Les services commerciaux ont pris la vague. Nous a sorti au des délais de traitement plus longs. Nous travaillons avec 300 fournisseurs. Il a donc fallu savoir s'ils étaient ouverts ou pas. Certains étaient complètement déphasés. Il y a des transporteurs qui ont complètement perdu pied à un moment. C'était le chaos."

Mais comment expliquer une telle hausse des ventes ? Pendant le confinement, nous avons beaucoup vendu de bibis créatifs et de jeux d'éveil, et de la puériculture pour les naissances. Le motif de nos commandes étaient aussi des cadeaux de famille. Comme les baptêmes ont été annulés et que les visites dans les maternités étaient interdites, tout le monde s'est envoié des cadeaux pour garder le lien. Les gens ont passé aussi plus de temps chez eux. Les ventes de déco ont explosé. Encore aujourd'hui, le déconfinement n'a pas changé le donne. Les femmes enceintes et jeunes parents ne sortent pas vraiment. Ils ont gardé des habitudes et préfèrent rester protégés. Du coup, nous avons encore un très haut niveau de trafic que nous espérons conserver jusqu'à la fin de l'année."

LE E-COMMERCE EST RENTRÉ DANS LES HABITUDES*

Alors que de très gros sites ont fermé ailleurs en France, la PHE toulonnaise a joué des coudes avec succès. "Nous avons pu rester mobile car nous sommes une entreprise jeune et agile. Grâce au travail des équipes, en juin, nous avons sorti le site de l'eau. Tout est revenu à la normale même si nous avons gardé un niveau d'activité encore très soutenu. Nous avons encore grandi durant cette crise. Nous avons passé un cap de taille", analyse Charlotte Gaillard. Selon elle : "Le e-commerce est vraiment rentré dans les habitudes. Nous avons compté énormément de nouveaux clients." Et avec la rentrée des classes qui se prépare, la PHE est déjà dans les starting blocks.



The image shows a promotional graphic for 'bébé INFO service'. On the left, there is a logo with the text 'bébé INFO service' in white and yellow on a teal background. To the right, the text 'Une plateforme pour conseiller les futurs et jeunes parents !' is written in white on a teal background. Below the text is a photograph of a baby lying on a bed of straw, looking towards the camera.

Site internet : www.bebéinfoservice.com, Facebook : www.facebook.com/bebéinfoservice, @bebéinfoservice

LE SITE BÉBÉ INFO SERVICE EST NÉ

Pendant le confinement, la société Mégara s'est payé le luxe de lancer de nouveaux projets d'envergure.

Le site Bébé Info Service est en ligne depuis le 15 juin. Cette plateforme, d'accès gratuit, a l'ambition de répondre à toutes les questions que peuvent se poser les mamans et jeunes parents, notamment au sujet du coronavirus. "C'était une venue du contexte. Nous avons senti énormément de anxiété chez les femmes enceintes ou àvec des enfants en bas âge. Elles se posaient plein de questions et recherchaient des conseils", explique Charlotte Gaillard. Du coup, la société toulonnaise a conçu le site en avril et compilé articles et réponses aux questions habituelles sous forme de FAQ.

Pour répondre aux appels par téléphone, elle s'est associée à une autre entreprise Atlantic Santé, basée à Nantes, qui a mobilisé une vingtaine de ses collaborateurs, en lien avec des professionnels de santé. La BNP a contribué à hauteur de 10.000 euros et, pour chaque somme récoltée via la plateforme participative uJala, la banque a doublé la somme à chaque fois, ce qui a permis de récolter 70.000 euros au total. Une cogroutte qui va permettre à la plateforme de fonctionner ainsi encore quelques mois, à charge de trouver très vite des sponsors pour assurer l'accès gratuit au public. Le coût d'un appel étant estimé à 15 euros. La moitié pour un mail. "Nous sommes en discussion avec de grandes marques de la nutrition et de l'hygiène pour bébé qui pourraient inscrire notre numéro service sur leur packaging", confie Charlotte Gaillard qui en appelle à toutes les bonnes volontés, assurances et mutuelles comprises. "C'est un service déjà prêt, clé en main."

SAVOIR+

bebe-info-service.com. Réponse par mail ou par téléphone au 0.800.729.729. Service et appels gratuits du lundi au vendredi de 9h à 18h.

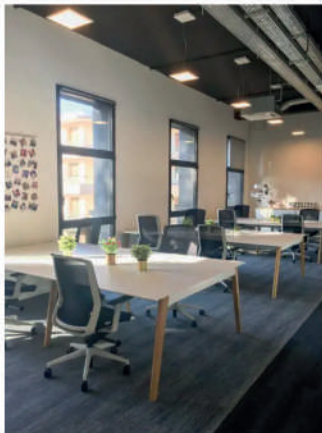
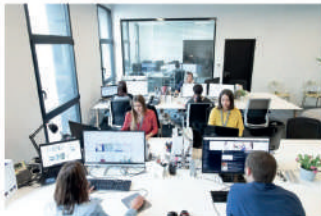


Photo prise en respect de l'angle copyright, en ligne des autres à nous voir. (2) Espace pour la santé La Cigale. Photo S. R.

LA COMÈTE A OUVERT SES ESPACES LE 1ER JUILLET

Envie d'espace et de locaux flambant neufs à louer situés en plein cœur de ville ? Charlotte Gaillard, l'heureuse propriétaire de ses locaux construits avenue Aristide-Aube à l'entrée ouest de Toulon et réceptionnés en 2018, a eu l'idée de réserver 100 m² pour ouvrir un espace de travail partagé. Soit douze postes et salles à louer "ouverts à des indépendants qui cherchent des bureaux réguliers, quelques jours par semaine". L'entrepreneuse répond ainsi à une demande forte qui s'est accrue pendant le confinement avec le recours au télétravail.



Source : Le Journal de Méditerranée, une édition de presse en ligne spécialisée dans les entreprises, accompagnée par les médias Photo 123.

REPÈRES

2003 : Date de création de la société Mégara. En 2004, le site Berceau Magique est lancé.

Chiffre d'affaires : 7,4 millions d'euros en 2019. Un chiffre en progression constante. En avril dernier, la société a connu un pic de +80% par rapport à 2018.

Effectif : Alors qu'ils étaient 40 collaborateurs, une dizaine de personnes a été recrutée durant le confinement, sans compter les intérimaires.

2018 : La société fait construire des locaux à l'entrée ouest de Toulon, soit 2 millions d'euros d'investissement. 1.200 m² de surface au total dont 100 m² sont aujourd'hui réservés au coworking, soit 12 places.