

Megara s'installe à Six-Fours ET VEUT CAPTER UNE CLIENTÈLE LOCALE

La société éditrice du Berceau magique, site de e-commerce d'articles de puériculture, développe une offre de Click & Collect pour s'ancrer commercialement dans le territoire, depuis ses nouveaux locaux des Playes.

Dans le hall d'entrée des locaux de Megara, désormais implantée dans la zone des Playes à Six-Fours, le futur showroom prend forme. « On aimerait organiser des avant-première pour faire connaître les nouveaux produits à nos clients », explique Charlotte Dubost, la fondatrice et unique actionnaire de la société à l'origine du Berceau magique, le site de e-commerce d'articles de puériculture. Une pépète née à Aubagne mais accueillie dès 2003 par TVT dans le Var, où elle s'est développée jusqu'à flirter, pendant le confinement en 2020, avec les 10 M€ de chiffre d'affaires. « Nous avions besoin de locaux plus grands et plus adaptés au trafic logistique, j'ai mis deux ans à les trouver avant d'investir ici, aux Playes, près de 3 M€ », raconte la cheffe d'entreprise qui a installé d'abord ses entrepôts, à l'été 2022, dans les murs d'une ancienne fabrique agroalimentaire, puis son siège social et l'ensemble des services de l'entreprise, depuis juin dernier. Les 1 000 m² d'espaces de stockage

permettent de proposer 20 000 références, dont 13 000 en stock, et d'expédier chaque jour les commandes aux clients pour l'essentiel particuliers.

BtoB

Est-ce le fait d'avoir posé ses valises dans un lieu adapté à la croissance de l'entreprise, revenue aujourd'hui à 6,5 M€ de chiffre d'affaires ? Megara vise désormais, en plus des internautes, une clientèle locale. « On se rend compte

200 marques distribuées par le Berceau magique

qu'il y a des gens autour de nous qui aimeraient pouvoir profiter du choix immense que nous proposons. Il nous est d'ailleurs déjà arrivé d'en accueillir ici, et de leur préparer en direct une commande ! », résume la dirigeante. Qui compte installer un vrai showroom où les clients pourraient voir les produits en stock, mais prospecte aussi auprès des professionnels, comme les crèches ou les structures accueillant des enfants pour développer un volet BtoB. Un vrai tournant pour cette PME



Charlotte Dubost a fondé Megara et le site du Berceau magique à Aubagne en 2002 avant de rejoindre Toulon dès 2003, où l'entreprise s'est développée notamment avec l'aide de TVT. (DR)

L'actualité

d'une trentaine de salariés qui s'est construite autour du service aux familles. « C'est parce que j'avais moi-même constaté le peu d'offres alors que j'étais enceinte et contrainte de rester allongée que j'ai eu l'idée de ce site. Mais faire du commerce n'est pas notre seule ambition. Nous avons différents sites éditeurs qui diffusent des informations pour conseiller les parents, et nous organisons aussi des événements en lien avec les professionnels de la petite enfance pour les accompagner », détaille la fondatrice du Berceau magique. Le site marchand bénéficie aussi du trafic généré par les différents médias du groupe, en termes de référencement, ce qui a contribué à en faire un acteur reconnu dans l'univers de la puériculture. « Nous faisons aussi beaucoup de

publicité digitale. Cela représente un coût important. D'où le questionnement, autour du fait d'aller à la rencontre des gens qui sont ici, autour de nous. Oui, nous participons à tout ce qui fait le commerce digital ; nous sommes très actifs sur les réseaux sociaux grâce à notre équipe de communication digitale, nous vendons aussi sur trois marketplaces. Mais pourquoi ne pas aussi aller à la rencontre des clients qui sont physiquement proches de nous ? », s'interroge la dirigeante qui a suivi le programme Cedre et participe aux réflexions du CJD (Centre des Jeunes Dirigeants) sur la RSE.

Reconditionné

Depuis un mois, Megara propose également une offre de produits reconditionnés, issus des retours

clients ou dont l'emballage a été abîmé dans le transport jusqu'à l'entrepôt. « Nous avons créé un onglet sur notre site et lorsqu'un produit neuf existe en reconditionné, un lien renvoie vers lui et inversement », détaille Charlotte Dubost, soucieuse de répondre à la baisse de pouvoir d'achat de ses clients particuliers. « Nous constatons ces derniers temps un effet début de mois. Les familles achètent davantage au moment de la paie. » Le Berceau magique propose ainsi depuis cet été une solution de paiement fractionné et différé. Le Click & Collect, qui évite les frais de port, appelé à se développer, est aussi une façon de s'adapter à ce contexte.

MARIE-CÉCILE BÉRENGER
mberenger@nicematin.fr

> megara.fr/activeite/

les conférences de var-matin

Le réseau business qui vous positionne au cœur de l'actualité économique et des enjeux du développement durable de notre territoire

Avec le soutien de :
























Pour rejoindre les partenaires : nmevents@nicematin.fr