

Economie | Apone, du prêt-à-porter de proximité



Apone. Tel est le nom d'une nouvelle marque de prêt-à-porter créée par deux trentenaires bordelaises, Pauline Buffet et Charlotte Desclaux. Riches d'une belle expérience dans ce milieu, elles ont décidé de monter leur boîte en février dernier afin de répondre au mieux aux attentes des clients. Ainsi leurs vêtements sont vendus en accord avec la saison du moment et dans un lieu secret. Et c'est là toute l'innovation de cette structure. « Les clients s'inscrivent sur le site internet d'Apone et quelques jours avant le lancement d'une nouvelle collection Pauline et Charlotte leur envoient un texto pour leur révéler le lieu de vente. Une boutique éphémère dans laquelle les deux jeunes femmes vont rester pendant une semaine pour échanger avec leur clientèle...

Elles s'appellent Pauline Buffet et Charlotte Desclaux. Ces noms ne vous disent sans doute rien et pourtant... Ces deux jeunes trentenaires sont à l'origine d'un concept assez innovant sur Bordeaux dans le milieu du prêt-à-porter. Armées d'une bonne expérience dans ce domaine, elles ont décidé de créer leur propre marque - Apone - et de la distribuer discrètement... « Ayant travaillé de nombreuses années en magasin, je ne souhaitais pas être pieds et points liés à un commerce et rester toute la journée derrière un comptoir en attendant désespérément le chaland », souligne Pauline Buffet. Alors comment est venue l'idée de confectionner sa propre collection ? « Et bien tout naturellement », précise cette dernière. Et de conter la genèse de ce projet... « Charlotte et moi sommes très amies. Notre entente fonctionne aussi bien sur le plan personnel que professionnel. Nous partageons les mêmes valeurs et la même passion : les fringues ! C'est donc tout naturellement qu'il y a un an de cela nous avons décidé de créer notre propre marque et de réaliser notre collection de vêtement. »

Coton « inégalable »

Et pas n'importe quel vêtement ! Les deux jeunes femmes se rendent régulièrement en Inde pour choisir le tissu et le coton « inégalable », puis cheminent jusqu'à leur atelier tenu par une Française où une dizaine de personnes « riches d'un vrai savoir-faire » travaillent pour elles « dans le respect des réglementations du travail », assure Pauline Buffet. Elles leur remettent également les patrons des vêtements afin de confectionner leurs toilettes. « Nous entretenons une grande proximité avec nos salariés. Nous leur demandons de confectionner entre 20 et 25 pièces par collection, c'est une petite quantité. Ainsi, si un vêtement a besoin d'être réajusté, il peut l'être en très peu de temps. » Une fois créés, ils sont expédiés à Bordeaux afin que les deux entrepreneuses les vendent à leur clientèle d'inscrits. « En effet, les clients qui souhaitent acheter nos produits doivent s'inscrire sur notre [site internet](#). Par la suite, nous leur envoyons l'adresse du lieu de vente bordelais resté secret jusqu'alors. » Un lieu de vente éphémère synonyme d'hôtel, de café, de restaurant. « L'idée est de

changer de lieu à chaque collection, environ tous les mois donc ».



Proximité avec la clientèle

Autre innovation, le fait de « proposer au client du prêt-à-porter en accord avec la saisonnalité et répondant au mieux à ses attentes. » Ainsi, il n'est pas rare qu'en concevant son patron Pauline pense à une de ses clientes qui « aime les vêtements prêts du corps et assez étroits à la taille ». Mais elle s'en défend « je ne fais pas du sur-mesure ». Car c'est bien cette relation privilégiée avec leur clientèle qu'elles recherchent. « Nous adorons le contact, l'échange, connaître les besoins de chacun. Lorsque nous proposons une nouvelle collection, nous avons hâte de découvrir les réactions, les visages devant nos chemises, nos pantalons et autres blouses... » Quand une nouvelle collection sort, Pauline et Charlotte restent pendant une semaine dans la boutique éphémère. Puis leurs articles sont vendus sur leur site internet. « Nous souhaitons véritablement créer un rendez-vous comme l'« happy hour » du vendredi soir. Nous, ce serait 'la collection du mois' ! » Cinq mois après son lancement, la petite entreprise se porte bien. « Avec nos ventes nous pourrions d'ores et déjà nous dégager un salaire, mais nous préférons réinjecter l'argent dans la société afin de concevoir davantage de produits. »



www.apone.fr / [instagram apone.fr](https://www.instagram.com/apone.fr) / [Facebook Apone.fr](https://www.facebook.com/Apone.fr)



Sybille Rousseau

Crédit Photo : Apone

Publié sur aqui.fr le 01/08/2019

[Url de cet article](#)