

Economie | Minuit Sur Terre ou l'art d'innover dans le prêt-à-porter végétal



Raisins, céréales, bouteilles en plastiques... Tels sont les composants des produits dessinés, confectionnés et vendus par l'entreprise bordelaise Minuit Sur Terre. « L'éthique a toujours été une valeur qui nous anime au quotidien, précise Marie Viard-Klein, la fondatrice de la marque. Nous avons à cœur de proposer des pièces fabriquées sans matières animales avec l'impact environnemental le plus faible possible, sans concession ni sur le style, ni sur la qualité ». Rencontre avec cette jeune créatrice...

@qui ! : Comment vous est venue l'idée de créer votre marque de prêt-à-porter végétal ?

Marie Viard-Klein : Je suis végane depuis pas mal d'années déjà. Et durant l'été 2016, je me suis mise à chercher des chaussures sans cuir. Cela m'a pris un temps fou et encore je n'étais pas forcément ravie du résultat. En effet, ou elles étaient hors de prix ou elles venaient de l'autre bout du monde et donc en matière éco-responsable ce n'était pas l'idéal. Du coup, je me suis dit 'pourquoi pas créer ma propre marque de chaussures véganes afin de me chauffer comme je le souhaite !' Telle est l'origine de mon idée !

@ ! : Et pour concrétiser votre idée, qu'avez-vous entrepris ?

M. V.-K. : A cette époque-là, j'étais encore étudiante et j'amorçais ma dernière année à Sciences Po ainsi qu'à l'IAE en marketing et gestion des entreprises. Un jour, une amie m'a fait découvrir le statut d'étudiant-entrepreneur. Je me suis dit que c'était sans doute le bon moment pour lancer ma petite entreprise. En effet, avec ce statut, je peux bénéficier d'un accompagnement sur-mesure au sein d'un incubateur et en plus transformer mon stage de fin d'études en cette expérience professionnelle. C'est tout bénéf pour moi car je ne souhaitais pas forcément réaliser un énième stage. Là, c'était concret et c'était pour ma boîte. Au moment de posséder un chien, je voyais là un intérêt certain d'être mon propre patron, mon animal domestique pouvant rester à mes côtés.



@ ! : Quelle est la philosophie de votre entreprise ?

M. V.-K : Depuis la création de [Minuit Sur Terre](#) en 2017, l'éthique a toujours été la valeur qui nous anime au quotidien. Nous avons à cœur de proposer des pièces fabriquées sans matières animales avec l'impact environnemental le plus faible possible, sans concession ni sur le style, ni sur la qualité. Du coup, nos matières premières viennent exclusivement d'Europe (Espagne, Italie et Portugal). Et nous travaillons avec cinq usines portugaises pour la conception de nos baskets, nos sacs, nos pulls, nos manteaux et nos chaussures. De ce fait, notre transporteur ne se rend qu'au Portugal pour venir chercher notre cargaison, ce qui limite l'empreinte carbone. Du côté du prix, nous avons fait en sorte qu'il soit attractif et accessible. Nous avons justifié notre choix, du reste, sur notre site avec l'onglet « [Des prix justes](#) » où nous détaillons le coût financier de toutes les étapes de confection de nos produits afin d'être le plus transparent possible. En effet, nous estimons que certains de nos clients n'ont pas pour habitude d'acheter une paire à ce montant-là. Ils répondent à une démarche écocitoyenne, donc nous nous devons d'être honnêtes avec eux. Aussi, nous proposons une boutique d'occasion de nos produits sur notre site internet baptisée « [seconde main](#) ». Et nous pouvons renvoyer des chaussures dont la bride s'est cassée par exemple à notre usine portugaise. Les clients apprécient beaucoup ce service après-vente et cela répond également à notre démarche écoresponsable.

@ ! : Comment avez-vous conçu vos premières pièces ?

M. V.-K. : En mars 2017, j'avais déjà dessiné dix modèles. Je voulais vite les produire afin de les confronter au marché pour savoir s'ils rencontreraient ou non une clientèle. Pour concevoir mes premières chaussures, j'ai demandé les services d'un agent, avec qui je travaille, du reste, toujours aujourd'hui, pour trouver des usines de confection au Portugal. Dans le même temps, j'ai lancé une campagne de crowdfunding, étant donné qu'aucune banque ne voulait nous suivre. En seulement trois semaines, nous avons vendu 320 paires (40 000€ de vente). En amont, j'avais envoyé une vidéo présentant mes produits sur facebook. Grâce à ce réseau social, nous nous sommes fait connaître. Nous avons également pu recueillir plus de 3 000 mails de contacts à qui nous avons écrit pour faire connaître cette toute première collection. Le retour fut donc très positif. Nous étions très contents.

@ ! : Vos produits sont donc végans donc quelle est la composition de vos chaussures et de vos sacs par exemple ?

M. V.-K. : Chaque chaussure détient une composition bien particulière. Je vais prendre l'exemple des sandales à talon, les Riad Noir Clous. La doublure et la semelle intérieure sont faites à base de viscose de céréales (non destinées à la consommation humaine) et de polyuréthane recyclé. La tige a été conçue à partir de fibres synthétiques certifiées Oeko-Tex garanties sans solvants (82% polyester, 18% polyuréthane) et la semelle extérieure est créée à base de Néolite. Les matières sont naturelles et écoresponsables de grande qualité et sont confectionnées dans le Nord de l'Italie. Du côté des sacs à présent, celui baptisé « Poésie noir » possède une doublure confectionnée à partir de bouteilles plastiques recyclées repêchées dans la Méditerranée. L'extérieur est en fibres synthétiques certifiées Oeko-Tex garanties sans solvants. La matière aspect grainé est une matière naturelle à base de raisin (65% déchet des vendanges et huile végétales, 35% water-pu) et la matière veloutée est à 82 % du polyester et à 18 % du polyuréthane.



@ ! : Au début de votre aventure, vous produisiez exclusivement des chaussures. Votre activité s'est largement diversifiée. Pourquoi ?

M. V.-K. : C'est vrai que j'ai commencé avec les chaussures pour femmes. Nous proposons aujourd'hui des sacs, des ceintures, des chaussures pour hommes ainsi que des portefeuilles. Et l'hiver prochain, si tout va bien, nous présenterons à notre clientèle une collection de pulls et de manteaux. La limite de la diversification viendra par le produit lui-même. Je ne vois pas l'intérêt de proposer des pulls en coton par exemple.

@ ! : Chaque année, vous sortez quatre collections, une par saison. Comment réussissez-vous à innover pour ne pas proposer le même style de produit ?

M. V.-K. : C'est vrai que cela m'effrayait au début. J'avais peur de ne pas avoir de nouvelles idées de sacs, de chaussures par exemple. En fait, plus je dessine plus je suis inspirée. Mais dernièrement, étant donné que nous avons lancé de nouveaux produits, je n'ai pas eu trop de temps pour me poser. Du coup, j'ai fait appel à deux stylistes et ce n'est pas mal d'avoir du sang neuf ponctuellement !

@ ! : Quelle est votre clientèle ?

M. V.-K. : Notre clientèle se compose principalement de femmes âgées de 25 à 35 ans et très citadines. 15 % d'entre elles sont parisiennes. Si, au début, elles étaient toutes des véganes convaincues, aujourd'hui, c'est moins la tendance. En effet, certains clients étant sensibles à la cause animale rencontrent des difficultés à entreprendre une démarche végétarienne pour l'alimentaire. En revanche, pour le vestimentaire, c'est plus facile.

@ ! : Quel lien entretenez-vous avec votre clientèle ?

M. V.-K. : Un lien très étroit ! En effet, de nombreux clients nous donnent leur avis. Certains désirent une certaine couleur, d'autres une forme particulière de chaussure par exemple. Du coup, nous faisons des sondages et nous en tenons compte pour les saisons à venir. Du reste, c'est très instructif, car certaines fois je développe des caractéristiques à certaines pièces auxquelles je n'avais jamais pensé !

@ ! : Après trois années de « vie » comment se porte votre entreprise aujourd'hui ?

M. V.-K. : Et bien, très bien ! En effet, tous les ans, nous doublons quasiment notre chiffre d'affaires. En 2017, nous avons atteint 200 000€ de CA, en 2018, 400 000€ et en 2019, 900 000€. Cette année nous tablons sur une augmentation de 20 à 30%, malgré le Covid nous avons mieux vendu que l'an dernier. Et, en plus, si nous arrivons à sortir nos pulls et nos manteaux avant Noël nous pouvons augmenter de 200 à 300 000€ notre CA. Côté salarié, j'ai embauché Emma une de mes anciennes stagiaires en CDI en mars 2019 pour la partie marketing digital et Florine actuelle stagiaire intégrera l'équipe en CDI en

septembre prochain. Enfin, si Minuit sur Terre a débuté son aventure en incubateur dans une Ecole, puis à continué sa route au sein de la pépinière d'entreprises à Darwin, aujourd'hui, elle vole de ses propres ailes au sein d'un bureau indépendant au Bouscat.



Sybille Rousseau

Crédit Photo : Minuit Sur Terre
Publié sur aqui.fr le 09/06/2010

Url de cet article