

Fleur des Muges poursuit sur sa lancée

L'entreprise familiale, dirigée par Samuel Gabory (photo) et basée à Somloire, poursuit son développement. Après avoir réuni hier une partie de ses vendeurs à domiciles indépendants à Chemillé, le fils de la fondatrice a annoncé l'objectif de recruter cette année 150 nouveaux conseillers. Une stratégie qui répond à l'intégration au groupe Nature et Stratégie du Breton Armille il y a un et demi. En point de mire, la région Rhône Alpes et des produits communs étiquetés « Pure ». Dans cet élan, l'unité de fabrication sera restructurée et agrandie en fin d'année.



Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 13 mars 2013

Fleur des Muges et ses « pétales »

Basée à Somloire, l'entreprise familiale envisage de recruter 150 nouveaux conseillers cette année.



Les 500 références de Fleur des Muges, issues de l'agriculture biologique, ont déjà séduit plus de 40 000 clients. Photo DR.

Le Courrier de l'Ouest – Mercredi 13 mars 2013



Fabien LEDUC

fabien.leduc@courrier-ouest.com

La croissance de Fleur des Mauges est constante depuis sa création. » Samuel Gabory a repris en 2000 l'entreprise créée en 1985 par sa mère Jeanine et spécialisée dans les produits cosmétiques, de nettoyage et les compléments alimentaires. Aujourd'hui âgé de 50 ans, le fils prodigue est à la tête de Nature et Stratégie, la holding familiale. Fleur des Mauges ne représente « que » l'activité vente à domicile avec 200 conseillers répartis dans le Grand Ouest. Adossé à la marque historique, le Laboratoire Alvend, qu'il a créé en 1995, permet de fabriquer les produits à Somloire. Comptoir des Lys est, lui, chargé de commercialiser une autre gamme maison auprès d'enseignes de produits bio.

Un « puissant » nouveau venu breton

En 2000, le groupe dégagait un million d'euros de chiffres d'affaires avec une dizaine de salariés. Il atteint désormais 15 millions d'euros (dont 1,6 million pour la seule activité de Fleur des Mauges) et la masse salariale a été multipliée par dix. Dans cet élan, le dynamique patron envisage de restructurer et agrandir le site de production 5 500 m² « à la fin de l'année ».

Ce développement n'est pas seulement dû à la bonne santé du secteur de la vente à domicile et à

l'argument écologique de la société (« des produits respectueux de l'homme et de l'environnement »). L'arrivée d'un nouveau venu, il y a un an et demi, y est pour beaucoup. Samuel Gabory a profité du départ à la retraite du dirigeant d'Armille, basée à Saint-Brieuc (Côtes-d'Armor) et créée un an avant l'entreprise de Somloire, pour intégrer cet autre spécialiste de la vente à domicile de produit bio au groupe familial.

Contrairement à Fleur des Mauges, Armille ne fabrique pas ses propres produits. Une belle opportunité pour le PDG : « Nous allons allier notre capacité d'innovation à la puissance d'Armille ». De 200 conseillers, la société est passée à 450 vendeurs à domicile indépendants. De quoi donner des ailes à Samuel Gabory : « Nous recrutons actuellement 150 conseillers pour passer à 600 au total en fin d'année ». Dans le sillage de cette reprise, un chiffre d'affaires supplémentaire de cinq millions d'euros et de conséquentes économies d'échelle en perspective. La première d'entre elles étant l'harmonisation des étiquettes avec la création de la marque « PURE », anagramme de « Partageons un rêve essentiel ».

Aux zones de prospection historique (Pays de la Loire et Bretagne), s'ajoutera prochainement le Rhône Alpes, région que connaît bien Samuel Gabory : « Par rapport à nos produits, cette région est attractive du point de vue économique et pour sa mentalité ». Le parterre de Fleur des Mauges pourrait ressembler dans les années à venir à un hexagone.

180 000 € pour la meilleure VDI

« *Ce n'est pas parce qu'on est bio qu'on ne peut pas avoir du plaisir* ». Claude Villard, responsable marketing et communication, sait convaincre. Huiles essentielles, dentifrice, pastilles lave-vaisselle, gel douche, déodorant rechargeable, boisson à base de gel de feuilles d'aloé vera bio « *pour stimuler les défenses immunitaires* »... Ces produits s'arrachent comme des petits pains autour d'une tasse de thé. Les clientes deviennent parfois elles-mêmes vendeuses à

domicile indépendantes (VDI), sans pour autant avoir une formation commerciale. Une ancienne hôtesse de caisse est ainsi devenue la meilleure vendeuse de la marque. « *Son chiffre d'affaires est de 180 000 €, sachant que ses revenus représentent environ le quart de cette somme* », calcule Claudie Villard. Le profil de ces VDI du bio : « *Des jeunes mères voulant allier à leur rythme vie personnelle et vie professionnelle mais aussi des femmes proches de la retraite* ».



Chemillé, théâtre Foirail, hier. Une partie des 450 vendeurs à domicile indépendants étaient réunis en congrès autour de Samuel Gabory (à gauche).