

Gildejournal

Le GildeJournal est une publication de Gildewerk bv

Gildewerk
www.gildewerk.com

Octobre 2007

DANS CE NUMÉRO

1 Gildewerk ouvre une boutique Nouveau catalogue

Gildewerk vend aussi
du savon tout prêt

2 Visite de l'organisme de contrôle des denrées à la savonnerie De Elleboog

Système de contrôle de
la qualité

Législation sur
les cosmétiques

Question & Réponse

Comment déterminer le prix de vente
d'une bougie?

3 Non testés sur les animaux Beurre de karité

Éditorial:

'Nouveau GildeJournal'

Le Groupe Hartekamp:

'Geuren & Kleuren : un projet sérieux'

4 Bougie du point des 3 frontières

Un article d'exportation à succès

Styliste Annek Brouwer:

'Une présentation soignée augmente
le chiffre d'affaires'

Gildewerk vend aussi du savon tout prêt

Gildewerk est depuis longtemps déjà votre fournisseur attitré d'appareils, de matières premières et de savoir-faire pour la fabrication de savon et de bougies. La nouveauté, c'est que nous vendons maintenant aussi des produits tout prêts (faits main) à base de savon.

Le 'produit' Gildewerk est un concept pour la fabrication de savon et de bougies. La fabrication de bougies marche bien, les établissements sont de plus en plus nombreux à proposer cette activité à leurs clients. Le marché de fabrication de savon se développe moins vite, sans doute en raison des investissements requis. "Mais l'idéal est de pouvoir combiner savon et bougies, parfums et couleurs. Ces produits se mettent en valeur mutuellement", constate Maarten Teunissen, directeur de Gildewerk. Leur usage combiné permet de concevoir divers emballages séduisants et de mieux vendre les bougies confectionnées.

La vente des bougies rend leur fabrication plus attrayante pour les participants à des centres d'activités. C'est pourquoi Gildewerk fournit maintenant un vaste assortiment de savonnets originales toutes prêtes. "Nous voulons ainsi montrer aux établissements qu'ils peuvent composer des ensembles plus tentants en proposant aussi des savonnets et éventuellement d'autres accessoires en plus des bougies. Cela peut les inciter à aménager leur propre atelier de fabrication de savon."

Gildewerk ouvre une boutique à Haarlem

La boutique 'Geuren & Kleuren' (Senteurs & Couleurs) a ouvert ses portes le 22 septembre dernier en plein cœur de Haarlem. Il s'agit d'une boutique à vocation commerciale qui propose des bougies et du savon faits main, ainsi que de l'encens et des accessoires. Les bougies et articles à base de savon sont fabriqués, emballés et vendus par des handicapés mentaux. Gildewerk veut prouver avec cette boutique que les établissements peuvent commercialiser simplement leurs produits. PAR DANIELLE KRAFT

Un vrai miracle s'est produit en quelques mois dans le local situé Kleine Houtstraat 4 à Haarlem – un haut lieu du shopping.

Le propriétaire/entrepreneur Bert Koelman a réuni deux maisons mitoyennes, créant ainsi un espace de 200 m². L'atelier de fabrication de savon est situé sur le côté avant, celui des bougies – équipé d'un Diplift électrique flambant neuf – sur l'arrière. Des articles à offrir sont placés sur des tables décoratives disposées ça et là. Dans les vitrines aux murs, des bougies et des savons originaux. La boutique est gaie et pleine de charme.

Maarten Teunissen, directeur de Gildewerk, a imaginé dès 2001 un concept de boutique commerciale. "Notre objectif est

de permettre aux établissements de fabriquer de façon intégrée des produits de qualité – bougies et savons – qui se vendent bien. Notre mission tient compte de cet aspect commercial. Pour vendre, il faut une boutique. C'est le lieu le plus logique du point de vue commercial, qui donne aussi les meilleures possibilités d'intégration."

Dans son plan initial, Maarten Teunissen souhaitait trois parties prenantes : un établissement (pour fournir produits et personnel), un entrepreneur/investisseur et Gildewerk (fournisseur/expert).

"Mais les entrepreneurs n'osent pas encore. Alors, nous prenons l'initiative, parce que nous y croyons et pour montrer que ça marche." Gildewerk joue donc le rôle de fournisseur et d'entrepreneur (assumant les risques). Le Groupe Hartekamp, organisme de soins aux handicapés de la région de Haarlem, est le partenaire de Geuren & Kleuren.

Une boutique tendance

"Le mieux serait que je devienne superflu", nous confie Bas Buisman, gérant de Geuren & Kleuren. Il dispose d'une vaste expérience commerciale, aussi bien en tant qu'entrepreneur que dans le secteur des soins aux handicapés. "Voir les gens progresser me stimule", dit-il. Bas, employé de Gildewerk, encadre et forme les employés de la boutique – des clients du Groupe Hartekamp – et est en tant que gérant responsable de la partie commerciale. Il est très optimiste. "Ça va devenir une boutique cadeau très tendance et assez luxe, où les gens viendront



Bas Buisman: "Voir les gens progresser me stimule."

d'abord pour nos séduisants produits artisanaux. Nous vendons aussi séparément des accessoires, mais nos

bougies et savons sont notre principal atout. Le fait que la boutique emploie des handicapés mentaux peut constituer un plus, mais n'est pas suffisant sur le plan commercial. L'assortiment est essentiel. Nous proposons des produits faits main intègres et purs. C'est dans l'air du temps : aujourd'hui, les gens veulent des produits naturels." Maarten Teunissen, directeur de Gildewerk, espère que si Geuren & Kleuren marche bien, le concept sera repris ailleurs aux Pays-Bas. "Et Gildewerk veut bien entendu apporter sa contribution."

L'ouverture officielle de Geuren & Kleuren aura lieu le 9 novembre prochain à 15h30. Si vous souhaitez être présent, adressez un courriel à jeannette@gildewerk.com.

Nouveau catalogue

Vous venez sans doute de recevoir notre catalogue nouvelle formule. Nous vous y donnons une vue d'ensemble de nos produits actualisée, claire et facile à utiliser, assortie d'explications et des prix correspondants.

Auparavant, une liste de prix distincte était envoyée avec le catalogue. Les produits n'étaient pas munis de numéros d'articles, il était donc difficile de trouver les prix correspondants aux articles. Nous avons donc procédé autrement dans notre nouveau catalogue. La totalité de notre assortiment y figure, y compris accessoires, savon-

nettes toutes prêtes et matériel promotionnel. La structure du nouveau catalogue est aussi plus logique. De plus, tous les numéros d'articles et les prix figurent directement près du produit en question, vous évitant de devoir les chercher. À partir de maintenant, le catalogue paraîtra une fois par an. Les nouveaux

produits sortant en cours d'année et n'y figurant pas seront présentés dans des bulletins d'information. Le Gildejournal paraîtra deux fois par an et contiendra aussi des mises à jour.

Pour toute question concernant l'usage de notre nouveau catalogue, n'hésitez pas à nous contacter par téléphone, fax ou e-mail.



Visite de l’organisme de contrôle à la savonnerie De Elleboog

‘Ça permet de rester vigilant’

La savonnerie du centre d’activités De Elleboog à Amersfoort a reçu la visite de l’organisme néerlandais de contrôle des denrées le vendredi 13 juillet dernier. “Nous appliquons le système Gildewerk de contrôle de la qualité, nous n’avions donc pas de raison de nous faire du souci, mais un contrôle est tout de même un peu stressant”, raconte Petra Ordelman, éducatrice technique. PAR DANIELLE KRAFT



“À un certain moment, un morceau de savon est tombé par terre. L’inspecteur m’a demandé ce que j’allais en faire. Le jeter, bien sûr !”

Question & Réponse

Comment déterminer le prix de vente d’une bougie?

Il faut d’abord calculer le prix de revient en vous basant sur ce que coûte un kilo de bougies en matériel. Le prix de base dépend de la quantité achetée. Plus vous achetez, plus les matières premières sont bon marché. Exemple de calcul:

- 100 kg de cire à tremper = 2,70 € le kg
- Pastilles colorantes : 5 x 24 unités: 8,10€ les 24 = 0,34€ la pastille (vous utilisez en moyenne 1 pastille par kg)
- Mèche 3 x 10: 10,95 € les 200 m = 0,05€ le mètre. Une bougie d’1 kg fait 20 cm de haut; le coût d’une mèche est minime (1 centime environ)

Une bougie d’1 kg coûte donc en matériel : 2,70€ + 0,34€ + 0,01€ = 3,05€.

Si vous connaissez le poids d’une bougie, vous pouvez calculer facilement le prix du matériel: Une grosse bougie no. 2 pèse par ex. 260 grammes. Le prix du matériel est donc de 3,05 €: 1000 x 260 = 0,79 €. Le prix de vente est bien sûr un multiple de ce prix. Vous devez y compter coûts d’énergie, salaires, etc. Ne soyez pas trop modeste et osez multiplier le prix de revient par 4, vous pourrez toujours baisser le prix après.

Le centre d’activités De Elleboog, dépendant de la Fondation De Amerpoort, est installé dans un superbe bâtiment ancien au coeur d’Amersfoort. Le ‘groupe de travail’ se trouve au premier étage. Les participants sont spécialisés dans la confection de plats en papier mâché. Ces trois dernières années, la fabrication de savon a pris de l’ampleur. Cette activité complète bien la confection des plats. Les savonnets sont emballés avec des accessoires attrayants pour offrir, par ex. gant de toilette ou petit flacon de gel douche. La savonnerie est établie dans un atelier d’environ 5 m² derrière le grand local commun. “Nous avons acheté la machine à savon il y a deux ans. C’était un investissement conséquent, mais nous en sommes ravis, d’autant plus que chacun peut s’en servir, quel que soit son niveau”, explique Petra Ordelman. Avec ses collègues du groupe de travail, elle a suivi un cours chez Gildewerk au cours duquel le fonctionnement de la machine à savon leur a été démontré. Pendant cette formation, le système Gildewerk de contrôle de la qualité a aussi été présenté aux éducateurs techniques. La vente de savon est régie par la législation européenne sur les cosmétiques : production, emballage et vente doivent remplir certaines conditions. L’organisme de contrôle des denrées vérifie ponctuellement si les savonneries travaillent de façon réglementaire. Le système Gildewerk de contrôle de la qualité facilite le travail dans les règles. Après avoir suivi le cours, les éducateurs techniques sont promus ‘fabricants agréés de savon’.

Vendredi 13

Cet été, la savonnerie De Elleboog a reçu la visite de l’organisme de contrôle des denrées. “On nous a téléphoné pour nous dire qu’une personne voulait venir voir notre atelier. Il ne s’agissait pas d’une inspection, nous a-t-on dit, mais plutôt d’un avant-goût de futurs contrôles, mais bon, c’était quand même un test pour nous.” Rendez-vous fut pris pour le vendredi 13 juillet. “Vendredi 13 ! Il ne fallait pas être superstitieux”, constate Petra en riant. Elle a pris contact au préalable avec Gildewerk. “Gildewerk nous a bien conseillés et aussi rassurés, en nous donnant une idée de la façon dont la visite allait se passer et ce à quoi nous devons faire attention.” La visite de l’inspecteur s’est finalement faite dans une ambiance détendue. “Il était surtout très intéressé et dynamique, il a suivi toutes les étapes du processus – pesée, ajout et mélange des granulés, couleur et parfum, remplissage de la machine, découpage, rangement et nettoyage - et a posé de nombreuses questions. À un certain moment, un morceau de savon est tombé par terre, c’était un peu l’angoisse. L’inspecteur m’a demandé ce que j’allais en faire. Le jeter, bien sûr !”

Crise d’éternuements

L’ambiance était détendue pendant la visite de l’inspecteur, d’autant plus que les participants n’avaient pas été informés de la nature

Système de contrôle de la qualité

Les établissements fabriquant des produits à base de savon pour la vente sont régis par la législation européenne sur les cosmétiques. L’organisme de contrôle des denrées vérifie son respect.

La peau peut mal réagir au savon et cela ne doit pas être imputable aux ingrédients ni à la méthode de production ou au produit fini, car le fabricant est alors responsable. Dans la pratique, la fabrication de savon selon les règles est surtout une question de conserver les données (voir aussi l’article “Législation sur les cosmétiques” sur cette page). Avec le système Gildewerk de contrôle de la qualité du savon, Gildewerk vous évite de nombreux tracas. Le principal avantage pour les établissements qui s’abonnent au système Gildewerk est qu’ils travaillent avec des moyens/ produits/recettes garantis sûrs et hygiéniques. Si vous achetez l’intégralité des matières premières et autres articles nécessaires à Gildewerk, vous êtes assurés que votre produit fini sera agréé, ce qui est indispensable pour pouvoir le vendre. Les établissements doivent eux-mêmes pouvoir prouver qu’ils font du savon dans de bonnes conditions d’hygiène dans des locaux propres et faciles à nettoyer. Les établissements abonnés au système Gildewerk de contrôle de la qualité envoient fiches de suivi et échantillons chaque trimestre à Gildewerk. Gildewerk gère l’ensemble à des fins de vérification.

de cette visite. “Ça les aurait inquiétés”, explique Petra. Le travail s’est donc passé comme d’habitude, avec deux participants et un instructeur, tous en blouses blanches, portant gants et coiffes et utilisant des boîtes de rangement hermétiques. “Normalement, nous n’utilisons pas de masques, sauf si un des participants est très enrhumé. J’étais un peu nerveuse à ce sujet pendant l’inspection : imaginez que l’un d’eux soit pris d’une crise d’éternuements au-dessus du savon ! Nous savons que faire dans ce cas, mais c’est différent quand quelqu’un vous regarde. Heureusement, ça ne s’est pas produit.”

Vigilants

Pas de nouvelle, bonne nouvelle, c’est la méthode de travail de l’organisme de contrôle des denrées. “Nous n’avons rien entendu depuis, c’est donc que le contrôle s’est bien passé. Nous aurions cependant bien voulu avoir un rapport,” ajoute Petra. A posteriori, elle est satisfaite de l’inspection. “Ça nous permet de rester vigilants.”

Législation sur les cosmétiques

Tout est question d’hygiène

Les établissements qui vendent des produits à base de savon doivent être en conformité avec la législation européenne sur les cosmétiques. En voici les principales dispositions:

- Méthode et lieu de travail hygiéniques: blouse/tablier de protection, filet sur les cheveux, gants, masque, espace protégé facile à nettoyer.
- Dossier de production pour chaque produit : contenant obligatoirement une

fiche de suivi avec la recette, les ingrédients, les certificats d’analyses et les numéros de lots de production.

- Étiquetage: chaque produit à base de savon et pour le bain doit être muni d’une étiquette indiquant numéro de lot de production, ingrédients, date de péremption, contenu et quantité ainsi que nom/adresse du producteur/fabricant. Il s’agit de pouvoir retracer l’origine des produits. Les établissements qui achètent toutes leurs matières premières à Gildewerk et travaillent selon ce

système de contrôle sont assurés de matières premières/recettes fiables et agréés et peuvent utiliser le label Artisanat Solidaire.

- Examen bactériologique: des échantillons pris au hasard de tous les produits à base de savon sont testés. Gildewerk collabore pour cela avec des laboratoires reconnus/homologués.
- Échantillons: un échantillon de chaque lot de production doit être conservé pendant 3 ans pour pouvoir en retracer la production.



Non testés sur les animaux

Les produits Gildewerk sont reconnus non testés sur les animaux. Le label est délivré par la Fondation Proefdiervrij. Gildewerk ainsi que ses fournisseurs garantissent qu'ils n'effectuent pas de tests sur des animaux. Le logo Non testés sur les animaux s'ajoute à la marque Artisanat Solidaire de Gildewerk. Les produits Artisanat Solidaire figurent dans le guide de produits de la Fondation Proefdiervrij (www.cosmeticagids.nl). Ces deux labels peuvent stimuler les ventes. En Belgique, en France et en Allemagne, les procédures pour l'obtention du label Non testés sur les animaux pour les articles Gildewerk sont encore en cours.

Beurre de karité du Sahel

Gildewerk vend du beurre de karité, qui peut être mélangé aux granulés de savon pour faire des savonnettes. Il provient de l'arbre à karité, qui pousse exclusivement dans la large bande du Sahel au sud du Sahara.

Cet arbre, qui ne peut être ni déplacé ni bouturé, fait environ 15 m de haut et portent des prunes évoquant des noix et dont le noyau contient beaucoup de gras. L'arbre ne fleurit qu'au bout de 20 ans et la production de fruits atteint son maximum au bout de 30 ans. Les noix sont cueillies, épluchées et séchées, puis pulvérisées avec un grand mortier. La masse est ensuite diluée avec de l'eau chaude puis

émulsionnée. Le beurre fond, flotte et est recueilli. En refroidissant, il se forme une masse blanc/jaune au parfum légèrement épicé. C'est le beurre de karité brut, le produit fini d'une méthode comparable à l'obtention du lait caillé. Ce 'beurre' contient notamment des vitamines E et A et stimule les processus de guérison. Il adoucit et assouplit la peau tout en l'empêchant de se déshydrater.

Faites-nous part de vos bonnes idées pour le prochain numéro du GildeJournal, qu'il s'agisse d'une bougie originale ou d'une jolie savonnette. Nous pourrions peut-être les placer dans le GildeJournal.



Éditorial

Nouveau Gildejournal

Nous avons le plaisir de vous présenter notre nouveau GildeJournal, qui va paraître deux fois par an et dans lequel nous vous tiendrons au courant des nouvelles et de diverses activités. Nous irons aussi régulièrement en reportage pour le Gildejournal. Vos anecdotes et expériences peuvent intéresser d'autres établissements. Pour ce numéro, nous nous sommes rendus au centre d'activités De Elleboog à Amersfoort et à la Thomashuis De Borg à Vaals.

Quand Gustaaf de Haas créa la fondation Gildehand, qui est à l'origine de Gildewerk, tous les contacts se passaient encore par téléphone. C'était facile et personnel. Aujourd'hui, il est plus courant d'envoyer un fax ou un courriel : tout y est écrit noir sur blanc, ce qui limite les risques d'erreurs, mais rend les contacts plus impersonnels. Si vous préférez nous appeler, n'hésitez pas à le faire. Dans notre filiale française, Sandrine et Clément répondent à vos questions, en Belgique, il s'agit de Marie-Ann et aux Pays-Bas, vous aurez Jeannette ou Jacqueline au téléphone. Irene ou Ruth répondent aux personnes parlant allemand. Les contacts personnels entre Gildewerk et les établissements sont ainsi assurés, et nous nous en réjouissons.

J'attire ici volontiers votre attention sur notre nouveau projet, la boutique cadeau Geuren & Kleuren (Parfums & Couleurs) à Haarlem. Il s'agit d'un projet de Gildewerk en collaboration avec le Groupe Hartekamp, projet qui doit rendre la gestion d'une boutique financièrement accessible aux établissements. Je souhaite donc inviter les personnes intéressées à assister à son ouverture officielle le 9 novembre à 15h30. Si vous souhaitez être présent, adressez un courriel à jeannette@gildewerk.com. Nous vous enverrons un itinéraire et notre traiteur pourra en tenir compte. Si vous ne pouvez pas être là le 9 novembre mais souhaitez de plus amples informations, demandez-les nous, nous vous les enverrons volontiers.

Bonne lecture !

Maarten

Maarten Teunissen, directeur de Gildewerk



L'équipe de Geuren & Kleuren

Irene Wolterbeek, du Groupe Hartekamp:

Geuren & Kleuren est un projet sérieux

La boutique cadeau Geuren & Kleuren à Haarlem est un projet en partenariat de Gildewerk et du Groupe Hartekamp, l'organisme de soins aux handicapés de la région de Haarlem.

Le Groupe Hartekamp achète des postes de travail dans la boutique. L'organisme fournit ainsi le personnel pour la boutique et Gildewerk – qui assume le risque financier – est ainsi assuré de couvrir les frais de bail de la boutique. Les articles à base de savon et les bougies destinés à la vente sont produits par des participants aux ateliers de fabrication de bougies et de savon de la division Activités quotidiennes du Groupe Hartekamp. Une partie de l'assortiment est fabriqué dans la boutique. Les clients qui viennent acheter une jolie bougie ou savonnette à offrir, peuvent ainsi voir une démonstration en direct de la méthode de production. "L'originalité de Geuren & Kleuren, c'est que nous pouvons montrer que les participants aux ateliers confectionnent des produits de qualité pouvant être normalement commercialisés et que la boutique peut très bien être menée par des personnes handicapées mentales", indique Irene Wolterbeek, responsable du projet pour le Groupe Hartekamp. Elle dirige divers petits ateliers d'art, de textile et de travail du bois. Quand c'est possible, les participants à ces ateliers obtiennent ensuite un poste de travail plus indépendant et si possible fixe, explique-t-elle.

Sélection

En premier lieu, huit participants vont être rattachés à la boutique. Ils ont été sélectionnés avec le plus grand soin par le service de la formation au travail, qui fait partie de la division Activités

quotidiennes. À terme, seize participants du Groupe Hartekamp travailleront dans la boutique. Geuren & Kleuren sera ouverte à plein temps, aussi les dimanches d'ouverture, et sera bientôt aussi présente sur des braderies et le marché de Noël. Les tâches y sont très diverses : depuis le nettoyage (auquel tout le monde doit participer), la fabrication de bougies et de savon et l'accueil des clients, jusqu'aux contacts avec les fournisseurs, le réapprovisionnement de la boutique, l'emballage et l'encaissement des articles. "Nous allons découvrir au fur et à mesure les souhaits et les aptitudes des participants. L'un a besoin d'activités variées, l'autre d'activités répétitives. En principe, tout est possible", estime Irene.

Soutien

Les participants sont encadrés et conseillés dans leur travail par le gérant Bas Buisman, de Gildewerk. De plus, ils sont soutenus à distance par le service de formation au travail de Hartekamp. Tous les participants ont aussi leur propre accompagnateur. C'est en tout cas exaltant. "Pour tout le monde. En effet, il s'agit d'un projet sérieux et pas d'une distraction, une vraie discipline est exigée des participants. Il faut faire du chiffre d'affaires! Ce n'est pas rien, pour les responsables non plus. Nous avons conçu un plan de gestion soigné et un plan d'encadrement financièrement solide. Il ne nous reste plus qu'à espérer que nos prévisions se confirment."



Article d'exportation de la Thomashuis De Borg à Vaals:

La bougie du point des 3 frontières, un cadeau populaire

Du Sud de l'Italie jusqu'en Indonésie, la bougie du point des 3 frontières s'est frayée un chemin vers les quatre coins du monde. Cette bougie originale est confectionnée dans l'atelier de la Thomashuis De Borg à Vaals. PAR RENÉ VAN TRIGT

Sept personnes handicapées mentales résident à De Borg, dont Jacqueline. Dans le magasin situé à proximité, en plein cœur de Vaals, elle est fière de nous montrer les trois éléments gris qui composent la bougie du point des 3 frontières. La bougie est un modèle réduit du monument sur le mont des Vaals – point culminant des Pays-Bas avec ses 322,5 mètres de haut. Chaque année, près d'un million de touristes visitent ce carrefour frontalier des Pays-Bas, d'Allemagne et de Belgique. C'est sous la direction d'Hennie Linders et de son mari Henk van Vliet, prestataires indépendants de soins pour De Borg, que les résidents produisent chaque semaine

dix de ses bougies pour des occasions spéciales. La demande est bien plus forte, nous dit Hennie : "Nous avons commencé à produire cette bougie en février, et c'est un article qui s'est immédiatement bien vendu. Les vacanciers l'achètent en souvenir et les gens du coin pour offrir lorsqu'ils vont à l'étranger." De Borg a même reçu une requête d'un restaurateur de Vaals, qui souhaite vendre les bougies à ses clients. Mais Hennie Linders préfère aller doucement. "Nous ne sommes pas une entreprise de production. Nous nous préoccupons de proposer un bon cadre de vie et des soins de qualité, et nous ne faisons avec nos résidents que des choses

qui leur plaisent. Nous sommes cependant en train de confectionner un nouveau moule. Dès qu'il sera prêt, la production pourra être facilement augmentée."

Jacqueline prend dans la boutique une bougie du point des 3 frontières disposée sur un miroir carré et entourée d'une jolie feuille de cellophane et d'un ruban, car la présentation ne laisse pas les clients indifférents. D'après Hennie, ce n'est même pas le plus important. "Pour un paquet cadeau, les clients doivent se montrer très patients. Ils peuvent alors constater que le cadeau est emballé avec soin et amour. Et ils s'en souviennent."

Jacqueline avec la bougie du point des 3 frontières



Notre site Web change d'adresse: de www.gilde.com, il devient **www.gildewerk.com**. Il est en effet plus logique d'utiliser notre nom complet dans l'adresse Internet, ce qui nous rend plus facile à trouver.

Annek Brouwer, créatrice pour Gildewerk:

'Soignez la présentation pour un meilleur chiffre d'affaires'

Une bonne idée, une présentation soignée et un emballage approprié des bougies augmentent le chiffre d'affaires d'une boutique, affirme Annék Brouwer, styliste et créatrice pour Gildewerk. Surtout : essayez de mettre en scène la bougie dans votre boutique. Cela donne des idées aux clients. PAR RENÉ VAN TRIGT



Styliste Annék Brouwer : "Montrez ce qu'on peut faire avec une bougie."

Le statut des bougies a beaucoup évolué depuis dix ans. Utilisées surtout autrefois dans les églises et pour un dîner de fête, parfois même pour décorer un buffet (bougies réchauds), la bougie a désormais conquis sa place dans pratiquement toutes les pièces de la maison: on en allume dans l'entrée, la salle de séjour et même dans la chambre ou la salle de bains. Annék Brouwer est liée à Gildewerk depuis les années 90. En tant que créatrice et styliste, elle conçoit la nouvelle collection de bougies. Ensuite, selon ses propres mots, elle met les bougies en scène. C'est fondamental si un établissement souhaite augmenter les ventes de sa boutique. "Il s'agit de donner des idées aux gens, de créer un cadre dont la bougie fait partie." Tous les établissements où des bougies sont fabriquées y sont confrontés tôt ou tard : ils veulent vendre leurs bougies à des amis,

de la famille, des connaissances ou des visiteurs. Ils ouvrent pour cela une boutique plus ou moins modeste. Annék insiste sur le fait qu'ils peuvent vendre plus de bougies si la présentation et l'emballage sont soignés. "Une bougie de table est mieux mise en valeur si vous la disposez par exemple sur une table où le couvert est mis. Vous pouvez aussi poser des bougies sur des plats. Ou placer une bougie rouge devant un miroir au cadre rouge, pour une ambiance plus chaleureuse." Aujourd'hui, on accorde beaucoup d'importance à la décoration de la maison, notamment à la télévision où ce genre de programmes est très prisé. "Les stylistes imaginent une nouvelle ambiance pour la maison, en utilisant presque toujours un éclairage aux bougies. Et pas une

seule bougie, mais huit alignées! Leur épaisseur et leur hauteur varient, on dispose même quelquefois des bougies d'un mètre de haut. Elles ne sont pas seulement utilisées pour être allumées, mais comme un objet en soi. Par leur structure et leur couleur, elles sont un élément décoratif de l'aménagement intérieur. Il est important de recréer cette ambiance dans la boutique, de montrer ce que l'on peut faire avec une bougie."

Un lit dans la boutique

La styliste conseille volontiers les établissements qui exploitent une boutique : "Accrochez un sac à dos avec des livres pour la réussite au bac, assorti d'une bougie de félicitation. Pour la Saint-Valentin, disposez un grand cœur assorti d'une bougie en forme de rose. Pour Halloween, pensez à des toiles d'araignée ou des bougies en forme de potirons. Posez une bougie de jardin sur une table de jardin avec un parasol, un pot à gel et un flambeau. Disposez un lit dans la boutique avec une table de nuit ornée d'une bougie. Une bougie de baptême peut être décorée de la photo d'un bébé, avec à côté un petit bac pour l'eau bénite. Une bougie d'anniversaire peut être entourée de guirlandes. Faites des efforts de décoration et donnez des idées à vos clients afin d'augmenter le chiffre d'affaires. Les éducateurs techniques, qui se chargent souvent de décorer les boutiques, peuvent aussi se tenir au courant des dernières tendances en participant aux ateliers de Gildewerk. Ils y découvriront de nouvelles idées de décoration."

Nouvelles tendances

Annek suit pour Gildewerk toutes les tendances d'aménagement et de décoration de la maison. Elle se rend chaque année à des salons afin de rester au courant des nouveautés au niveau des formes et des couleurs. "Nous venons de passer par une période où les couleurs vives dominaient, mais l'année prochaine, place aux couleurs plus douces : teintes glacées, pastel et ombrées. Pour ce qui est des formes, les grandes bougies en forme de balle seront à la mode. Et pas seulement allumées, mais aussi pour y disposer une plante par exemple" indique Annék. "Et n'oubliez pas l'emballage", conclut-elle. "Il détermine en grande partie l'achat en donnant un plus à la bougie. Il existe par exemple de jolies boîtes pour huit bougies. Une étiquette décorative de l'établissement peut aussi faire office de carte de visite."

Le GildeJournal est une publication de Gildewerk Haarlem, Pays-Bas www.gildewerk.com

Texte:
Agence de rédaction Kraft Haarlem
René van Trigt

Traduction:
Véronique Breeuwsmma

Photographie:
Rob de Jong
Daniëlle Kraft
René van Trigt

Conception graphique:
Hannie Aarts

Imprimerie:
Nederlof Repro

Gildewerk Pays-Bas:
Gildewerk B.V.
Jan van Geunsweg 10A
2031 BD Haarlem
t: + 31-(0)23-532 22 55
f: + 31-(0)23-534 09 65
e: holland@gildewerk.com

Gildewerk Belgique :
Gildewerk B.V.
Valkenstraat 29
9660 Brakel
t: + 32-(0)55-42 83 20
f: + 32-(0)55-42 17 71
e: belgium@gildewerk.com

Gildewerk France:
Gildewerk France s.a.r.l.
ZA Quartier Charponnet
26400 Alex sur Drôme
t: + 33-(0)475 62 80 31
f: + 33-(0)475 62 80 29
e: france@gildewerk.com

Gildewerk
www.gildewerk.com

