



EX-FRICHE FAURECIA

Les dessous d'une nouvelle implantation

Fabien Florio s'est spécialisé dans la vente à domicile de sous-vêtements. Il s'est installé à Nogent

Laurianne PERMAN

Il y a quelques mois, il travaillait encore dans son garage à Sézanne. Depuis décembre, Fabien Florio a pris ses quartiers à Nogent, dans une partie de l'ex-bâtiment Faurecia. Nuisettes, soutiens-gorge, boxers s'exposent désormais au rez-de-chaussée.

Sous l'enseigne Fabistyle, le chef d'entreprise développe depuis un an et demi une activité de vente à domicile de sous-vêtements et chaussettes pour homme, femme et enfant, via un réseau de conseillères. « J'ai commencé par faire les marchés, explique le jeune dirigeant qui, à travers sa société, tenait à « mettre en avant mes compétences et mon expérience dans le domaine commercial. »

Pourquoi s'implanter dans le chef-lieu d'arrondissement ? « J'avais des vendeuses sur la ré-

gion de Nogent. J'ai décidé de déménager ici pour faciliter le travail de tout le monde. Il y a un potentiel de clients dans le secteur. À proximité de Provins, Troyes, Romilly, la région parisienne, la ville de Nogent est bien placée. J'avais besoin d'évo-luer. »

Un magasin en cours d'aménagement

Dans les locaux de l'avenue Beauregard, il a pu s'aménager des bureaux pour la partie commerciale, un lieu de stockage qu'il est en train de transformer en magasin, et une salle de formation.

Fabien Florio est épaulé par une responsable du personnel. Pour le moment, son réseau se compose de 27 conseillères, dont 11 du Nogentais. « Elles animent des réunions à domicile », dans le même esprit que Tupperware ou Charlott lingerie. « Certaines font du porte-à-porte. Elles travaillent aussi avec les comités d'entreprise, les hôpitaux... Elles peuvent amener leurs clients dans notre magasin. » Celui-ci sera également bientôt accessible au grand public. Le dirigeant de Fabistyle s'approvisionne au Portugal, en Égypte, en Italie, en



Outre les sous-vêtements et les chaussettes, Fabien Florio envisage de créer des départements cosmétique, maroquinerie et linge de maison

Asie. « Je propose des produits moyen et haut de gamme à des prix raisonnables. Je vais faire le nécessaire pour apposer ma propre marque à ce que j'achète. Je voudrais, ensuite, ouvrir des départements cosmétique, maroquinerie, linge de maison et créer une ligne naissance. »

Pas question en effet de s'arrêter en aussi bon chemin. « Notre zone de chalandise s'étend pour

le moment sur 100-150 km, mais l'éventail est très vaste. Nous pouvons toucher les Ardennes, la Haute-Marne. Nous avons déjà 1 500 à 2 000 clients. » Et Fabien Florio compte jouer la carte du recrutement. « Mon objectif est de constituer un réseau de 200 à 400 vendeurs pour commencer, dans les deux trois ans », avance-t-il.

« C'est une activité à la portée de

tout le monde qui peut apporter un complément de revenu. Elle donne l'occasion de s'investir avec la possibilité d'évoluer. Une conseillère peut devenir responsable de réseau. »

En complément, l'entrepreneur a en projet d'ouvrir une école de vente pour tous. « Il faut remettre au goût du jour une vraie relation entre le commercial et le client. »

Créer un réseau de deux cents à quatre cents vendeurs