

#13 - NOVEMBRE 2018

# LE NETWORKER

Le magazine du marketing relationnel



6,95€

# RENCONTRE AVEC LA SOCIÉTÉ



**Bioblank a été créée à Boulogne Billancourt en mai 2010 par Stéphane Lacassagne, ancien directeur commercial d'une banque d'affaires.**

## **Pourquoi ce nom de marque ?**

Le nom de la société 100% française fait allusion à une expression allemande « blitz blank » qui signifie de manière familière « nickel chrome », le « bio » fait référence à la nature des produits qui sont biotechnologiques et fabriqués en France.

A ses débuts, l'activité de BIO BLANK INTERNATIONAL se concentre sur le marché B to B, notamment les contrats cadres avec les acteurs majeurs multitechniques auxquels Bioblank propose des produits novateurs biotechnologiques pour le traitement des eaux usées et eaux polluées. La philosophie de Bioblank est de répondre à la demande d'une clientèle très exigeante avec des produits non seulement écologiques mais aussi hautement efficaces. Parmi les postulats de base figurent donc d'un côté l'innocuité, c'est à dire le respect de l'environnement et de la nature ainsi que la protection de l'utilisateur et de sa santé et de l'autre côté l'efficacité et la satisfaction du client. INNOCUITE ET EFFICACITE.

Afin de pouvoir faire bénéficier le grand public également de produits répondant à ces critères exigeants, Stéphane Lacassagne a lancé en 2014 l'activité B to C, Bioblank Home. Cette ligne de produits d'entretien et de nettoyage biotechnologiques issus du savoir faire de l'activité B to B est exclusivement distribuée par Vente Directe Indépendante (VDI).

## **Pourquoi la vente directe?**

Deux raisons :

- Pour permettre à l'utilisateur d'avoir accès à des produits français d'exception à un juste prix par la voie de distribution la plus directe possible entre le fabricant et l'utilisateur.
- Pour pouvoir créer un maximum d'emplois en France pour les personnes qui souhaitent travailler dans la vente, à leur compte et dans une équipe professionnelle accueillante et bienveillante.

En 2019, Bioblank projette le développement à l'international dans les pays limitrophes. Bioblank Home vit une éthique forte où l'humain prend toute son envergure. Les dirigeants connaissent chaque bio-conseiller et bio-conseillère et tiennent à ce qu'ils puissent s'épanouir dans leur travail. Un plan de formation motivant, permet de se former régulièrement pour acquérir et perfectionner ses compétences professionnelles dans une bonne ambiance. « Walk your talk » est une réalité chez Bioblank. La direction, les commerciaux, les chefs et membres d'équipe sont bienveillants, dynamiques et aiment ce qu'ils font.



# BI BLANK

## Comment vous est venue l'idée de créer votre société / marque ? Pourquoi ce secteur d'activité plus qu'un autre ?

Puis que nous consommons tous des produits ménagers, mieux vaut préserver sa santé et l'environnement en même temps. Aussi un peu pour montrer que le « bio » (quand c'est la biotechnologie) est très efficace.

## Quels ont été les obstacles à cette création ?

Pas d'obstacles, nous avons un excellent conseil de la fédération de la vente directe. Après, pour monter un business de A à Z c'est un gros challenge, il faut s'accrocher. Et c'est ce que nous faisons. C'est palpitant.

## Combien de temps avez-vous mis de l'idée à la réalisation de ce projet ?

La réalisation a été très rapide vu qu'on était déjà bien établi dans le B2B.

## Quels conseils pouvez-vous donner aux personnes qui souhaitent créer une entreprise à domicile ?

Si on peut commencer avec un réseau de clients ou avec un réseau de conseiller/es, c'est certainement l'idéal mais pas indispensable. Choisir le produit qu'on souhaite commercialiser avec son coeur, rester fidèle à ses valeurs car c'est un vrai travail et la place du plai-

sir et de l'envie est très importante car elle détermine notre motivation. Proposer des produits qui font la différence en termes de qualité, efficacité et éthique.

Avoir des attentes réalistes et chiffrées : bien identifier le revenu auquel on aspire est le premier pas pour mettre en oeuvre ce qu'il faut pour le gagner à la fin du mois.

## Avec combien de VDI collaborez-vous aujourd'hui ?

Une centaine actuellement avec une croissance permanente

## Quels outils mettez-vous à disposition de vos VDI ?

L'ecadrement de nos bio-conseiller(e)s est une priorité absolue pour nous : intra-net, réunions virtuelles, journées de travail, rencontre avec le dirigeant, formation professionnelle, supports marketing, offres, challenges, plan de commissionnement très compétitif, paiement par CB, commande dématérialisée... On est très moderne, ils ont tous les outils imaginables, même du coaching par un psychologue d'entreprise!



## Dans quel pays distribuez-vous votre marque ?

France et courant de l'année quelques-uns des pays limitrophes.

## Combien de collaborateurs et collaboratrices avez-vous au sein du ou des sièges de votre entreprise ?

L'entreprise est aujourd'hui à taille humaine et affiche une croissance à 3 chiffres chaque année.

## Quels sont vos projets à court et long terme pour le développement de celle-ci ?

Développement à l'international. Multiplier le nombre de VDI par 10 pour commencer.

## En quoi votre marque est différente ?

Selon moi, trois aspects nous caractérisent :

1- On a fait le choix d'introduire en vente directe des pratiques que nous connaissons de notre vie d'avant en grande entreprise et qui marquent notre mode de fonctionnement.

2- Deuxième caractéristique : on vient du monde du B2B ce qui nous permet de proposer des produits d'une efficacité professionnelle.

3- On donne beaucoup à nos conseiller/es. C'est gagnant-gagnant chez nous.

[www.bioblank-home.com](http://www.bioblank-home.com)

## QUELQUES TÉMOIGNAGES :



Chez BIO BLANK, je me sens dans mon élément. C'est une société qui est toujours disponible, à l'écoute, formatrice, qui prend une ampleur importante, qui a une éthique et des valeurs qui me correspondent. Une société qui reconnaît notre travail et s'investit pour notre réussite. Ici, nous ne sommes pas que des « vendeurs », nous sommes

des conseillers à part entière. Grâce à BIO BLANK, chaque jour j'apprends, je grandis, je me sens pousser des ailes, c'est un pur bonheur de faire partie de cette société. Dans mon équipe, il y a de la place pour tous ceux qui souhaitent faire de leur rêve une réalité. »

**Noémie**



Je ne remercierai jamais assez la personne qui m'a fait connaître ces produits à un moment pas facile de ma vie, c'était le genre de produit que j'attendais depuis longtemps dans ma profession d'assistante maternelle, de la désinfection sans javel avec une super odeur, super efficace... la cerise sur le gâteau, ce sont des produits bio et français en plus issus de la technologie...

Innovants 😊😊😊😊

Tout pour me séduire! »

**Christelle**

« J'apprécie la qualité des produits, avec le sentiment d'avoir enfin trouvé les produits d'entretien idéaux. L'ambiance de travail est aussi formidable, avec une relation de confiance très importante à mes yeux »



**Damien**



Travailler chez BIO BLANK, c'est nous permettre d'être en accord avec nos convictions à travers des produits sans danger pour l'environnement et notre santé. C'est aussi et surtout une société en perpétuelle évolution et à l'écoute de ses conseillers. »



**Fabienne**



Si j'avais su qu'on peut travailler et gagner sa vie comme ça, il y aurait longtemps que je l'aurais fait. Pour moi, c'est l'entreprise idéale pour exercer ce métier. »



**Michel**