

La course folle de Captain Tortue

En 25 ans, l'entreprise aixoise est devenue leader en textile de la vente à domicile. Une success story familiale

Rien ne sert de courir, il faut partir à point. Chez Captain Tortue, le chemin parcouru est impressionnant. En 20 ans, l'entreprise a su s'adapter au marché, progresser et exceller en franchissant le cap des 70 millions d'euros de chiffre d'affaires l'an dernier et visant les 100 millions d'ici 2020.

Un succès dû aussi à l'histoire de l'entreprise que son fondateur distille avec plaisir. Philippe Jacquelinet et son épouse Lilian ont su s'accrocher à leur envie d'entreprendre pour faire de la petite idée ingénieuse une

100 000
réunions à domicile
organisées par an

PME prospère. Si ce nom ne vous est pas familier, c'est parce que Captain Tortue est aujourd'hui le spécialiste de la vente de vêtements féminins à domicile. À l'instar de la célèbre marque de boîtes en plastique, vous devez être invités à une "réunion vente".

Un pari un peu fou

Installée en 2015 dans le parc d'activité des Milles dans des locaux modernes, accueillants et optimisés, l'entreprise a connu des déménagements successifs inhérents à sa croissance depuis sa création en 1993 dans les petites rues de Nîmes.

"Je venais d'être licencié deux fois en six mois. Je suis rentré à une heure improbable, style un mardi à 15h. La première fois que j'ai dit à Lilian: "T'inquiète, on va monter et distribuer notre propre marque de vêtements notre propre marque de vêtements pour enfant." Un pari un peu fou mais son épouse styliste hollandaise en free-lance adhère au projet. "On s'est mis tous les deux autour de la table en lis-



Les colis sont expédiés et toutes les collections sont dessinées dans les locaux de l'entreprise créée par Philippe Jacquelinet. /PHOTOS L.G.

tant les plus et les moins. Je n'ai pas une âme de boutiquier, un catalogue c'était super mais ça demandait beaucoup d'argent et internet n'existait pas. Aux Pays-Bas, la vente à domicile était très développée. C'est ça que nous allions faire!"

À leur mariage deux mois plus tard, amis et famille leur offrent un an d'expertise comptable. Un cadeau qui leur sera d'une aide précieuse. "Et mon frère nous a dessiné le logo" confie Philippe. "On est partis en voyage de noces... avec les copains! Et tous les soirs ils me donnaient des cours de comptabilité. Je ne savais même pas comment marchait la TVA." L'aventure était lancée. "Pour ne pas perdre d'argent en emballage

"perdu", on récupérait les cartons en bon état dans les supermarchés pour la livraison. La première réunion a lieu chez une de mes sœurs au Creusot. Aujourd'hui, 100 000 réunions par an sont organisées."

En 1996, trois ans après la création, le chiffre d'affaires atteint déjà les 4,5 M de francs. L'année suivante, il a doublé. Une année de plus et ils enregistrent 16 M de francs de chiffre d'affaires.

Inutile de dire que le local loué en centre-ville nimois devient trop étroit. "On s'est arrêté à Aix et on a trouvé des locaux à Eguilles. Avec 700 m² en 1997, c'était immense. Deux ans après, c'était trop petit. On a ensuite acheté un terrain dans le parc

d'activité. On y est resté 10 ans mais on manquait de place."

La croissance est de plus en plus forte. En 2003, l'entreprise compte 20 salariés et réalise 12,5 M d'euros de chiffre d'affaires. Captain Tortue devient

"On est partis en voyage de noces... avec les copains! Et tous les soirs ils me donnaient des cours de comptabilité."

leader en textile de la vente à domicile. Après les vêtements enfant, la marque a pris un nouveau virage avec des créations pour femme. "On avait une demande et en 2013 est née Miss

Captain. On a testé et dès la première année, le chiffre d'affaires s'envole à 5,7 M€, alors on a continué!" s'enthousiasme Philippe Jacquelinet. "En même temps, l'enfant a diminué. Aujourd'hui on ne fait plus que de la femme avec Miss Captain (quotidien), Miss Trend (plus urbain) et Little Miss (du 6 ans au M) car on a parfois du mal à s'habiller quand on est petite."

Des projets à l'export

Aujourd'hui, ils disposent de 7 500 m² avec une réserve foncière de 4 000 m²; 90 employés travaillent au siège aixois et 4 000 conseillères situées partout en France vendent les collections. Avec neuf antennes en Europe (Angleterre, Autriche,

Espagne, Allemagne...), Captain Tortue a pour objectif premier son développement international. "L'export ne représente que 13% du chiffre d'affaires. C'est peu mais on y travaille activement depuis peu. Au siège, on parlait très peu anglais et allemand donc il était difficile parfois de communiquer. On a recruté pour redynamiser le tout. On va aussi former des salariés pour partir à la conquête sur place dans les pays."

Pour le recrutement, la société est toujours en recherche de conseillères au profil très varié mais aussi de stylistes car toutes les collections sont dessinées dans les locaux à Aix sous la direction de Lilian, directrice artistique. "32% de notre chiffre d'affaires retournent en commission aux conseillères. Au siège, le Smic n'existe pas. C'est une question de respect. On a pourtant du mal à trouver du personnel. On cherche une directrice marketing bilingue depuis deux ans..."

Chez Captain Tortue, la vente par internet n'effraie pas. "On va restructurer notre site mais on restera exclusivement dans notre modèle de vente à domicile. Le numérique ne sera qu'un outil pour améliorer le quotidien des conseillères, pour prendre les commandes plus facilement par exemple" souligne-t-il avec fermeté. "La vente à domicile c'est le premier employeur au monde. Toutes entreprises confondues, il y a 110 millions de conseillères dans le monde. Ce système a permis une émancipation des femmes et dynamise le monde rural. On est un vrai ascenseur social. Et puis, une réunion chez soi avec des copines c'est un moment de plaisir, c'est génial." Alors la vente par internet, très peu pour lui. Depuis 25 ans, Captain Tortue mise sur la qualité et la proximité. Un pari gagné.

Laure GARETA