

Arno buncl

ECO-FRIENDLY SHOES

Un design original

Un engagement environnemental

PRÉSENTATION DE LA MARQUE

arno bund

SOMMAIRE :

- I. Description globale de l'activité
- II. Notre clientèle
- III. Notre équipe & nos ambassadrices
- IV. Distinctions & prix
- V. Projets de développement



I. Description de l'activité

Vous l'avez compris au travers du précédent dossier relatant ma *Démarche créative*, je suis d'abord un artisan, d'abord un bottier.

Ma vocation a donc été en premier lieu de créer des modèles, originaux, de chaussures haut-de-gamme et proposant une approche de la mode plus respectueuse de l'environnement.

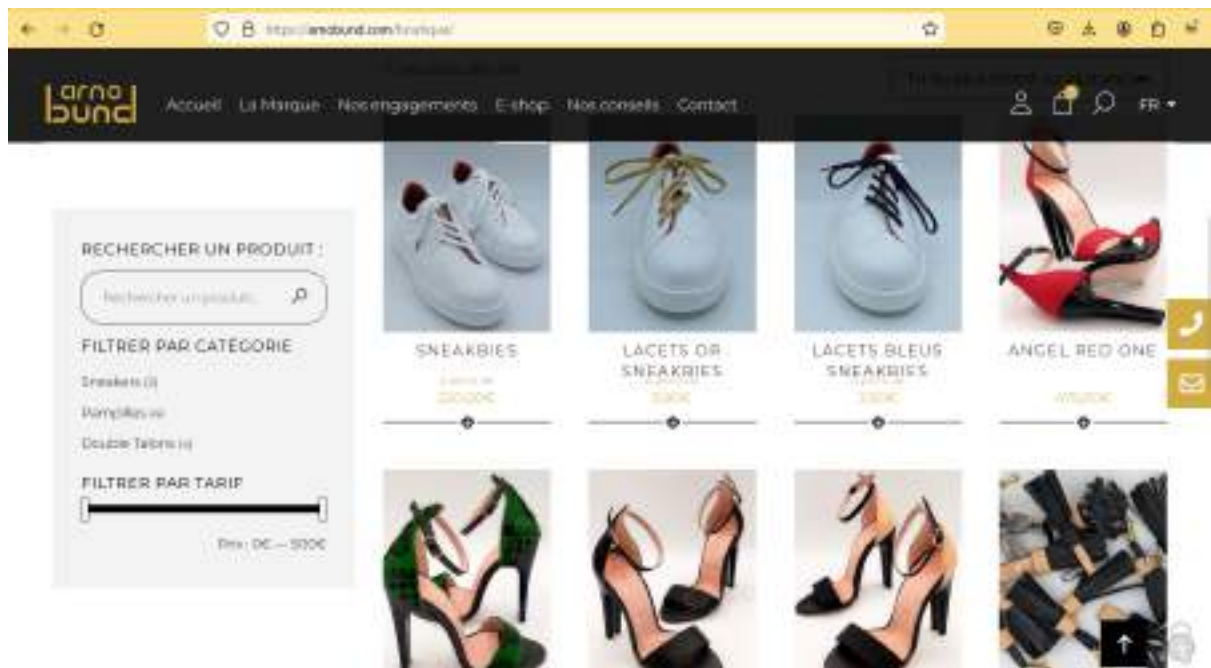
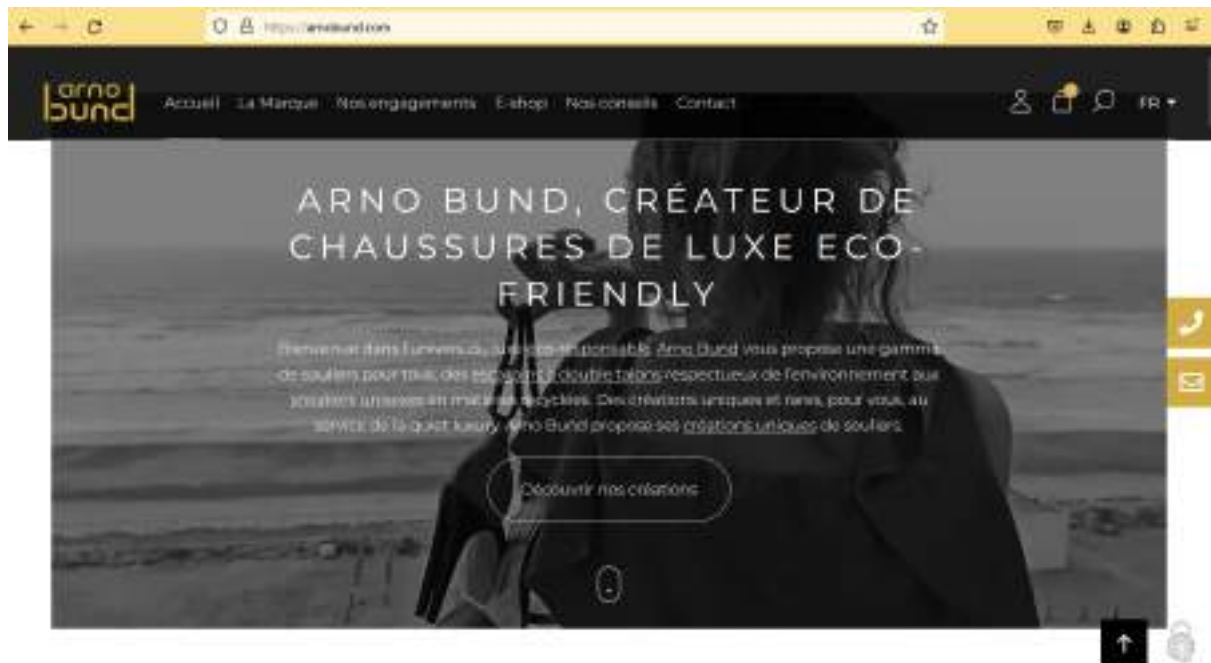
En parallèle du développement des premiers prototypes en France, j'effectue donc un sérieux sourcing de matériaux en adéquation avec ma philosophie d'entreprise (moins de cuir, peu de pétrole, peu d'eau versus des résidus, du recyclage et de l'upcycling,...).

Une fois ce premier pied ou cette première paire réalisé(e) dans mon bureau d'étude, celui-ci ou celle-ci est envoyé(e) à un partenaire fabricant sélectionné pour ses compétences dans la production de modèles correspondants.



A côté de ces phases très techniques de recherche, de développement, de fabrication, vient se juxtaposer tout le domaine commercial des produits de ma marque.

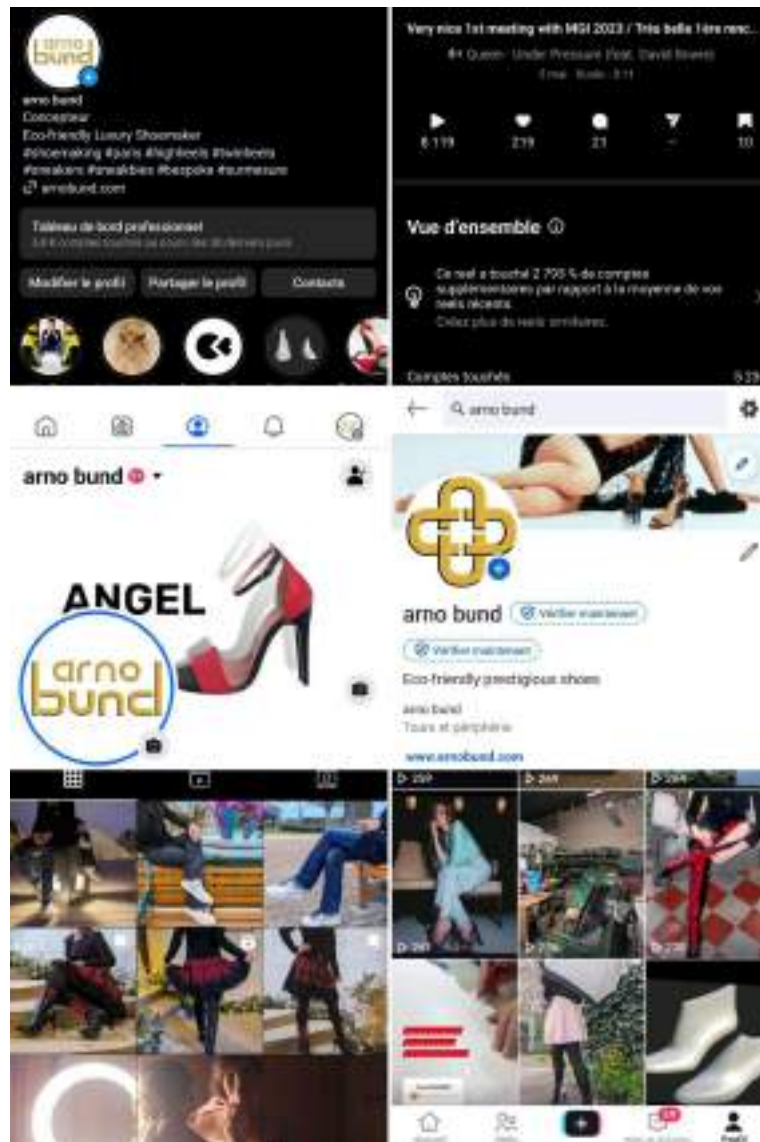
Sachant qu'aujourd'hui les ventes en ligne tiennent une place majeure dans la distribution de chaussures même haut-de-gamme (près de 35% des ventes en 2022) et sont qui plus est encore en forte croissance, ma première stratégie fut tout naturellement de créer un site internet dédié à mes collections.



Mais plus qu'un site de vente en ligne, ce qu'il fallait en priorité développer pour accroître la notoriété de la marque furent les réseaux sociaux.

Il fallut ainsi passer de comptes personnels Facebook et Instagram peu exploités à un véritable arsenal social doublé (LinkedIn + TikTok) et professionnalisé avec des publications, que ce soient des Reels et/ou des Stories, quasi-quotidiennes pour tenir au courant de nos activités notre communauté espérée grandissante.

Mais cette histoire vous la connaissez, elle est le lot de toutes les marques (et malheureusement parfois aussi de tous ceux...) qui veulent gagner en visibilité pour, dans notre cas, transformer nos "followers" en nouveaux clients.

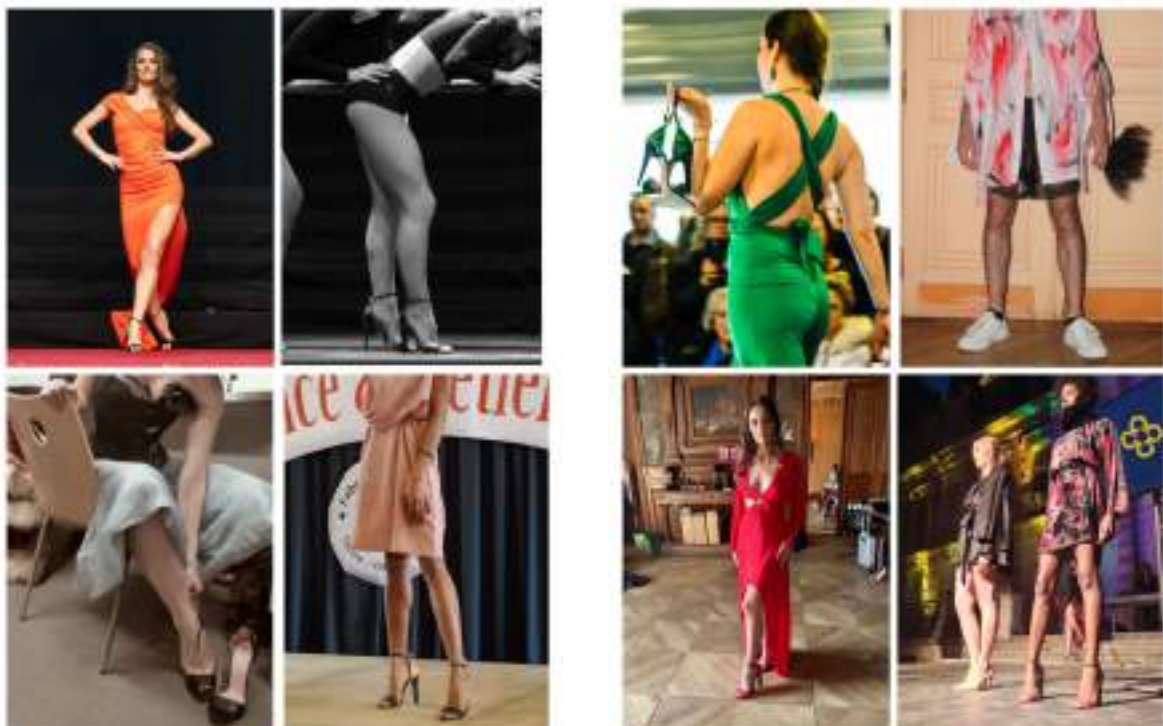


La partie digitale de notre activité est certes primordiale pour nous faire connaître et engranger des ventes, mais nous ne mettons pas pour autant tout le commerce dit physique de côté.

Dans un second temps nous avons donc axé notre développement par la recherche de points de ventes partenaires, démarchés par moi-même (Grands Magasins parisiens, Bloomingdales, Residency Experience L.A., Yankee Kicks N.Y., Wolf & Badger London, Black & Yellow Genève, etc...), ou entre autres avec le concours de Team France Export (notamment aux Etats-Unis, au Royaume-Uni, au Japon et en Corée du Sud). Et nous sommes très fiers d'avoir tenu il y a un an notre premier Pop-Up Store aux Galeries Lafayette.



Je ne pourrais pas énumérer ici toutes les actions menées depuis 2022, mais en termes de vitrine commerciale je voudrais tout de même conclure sur nos participations à divers défilés et manifestations tout au long de ces plus de deux années (France Design Week, Summer Show, Salon des Métiers & de l'Élégance, Concours de Miss, etc...).



II. Notre clientèle

Avec la sortie de notre première collection de nus-pieds sur talons hauts, notre clientèle a d'abord été féminine, quoique certains hommes aient choisi de faire de nos **Angels** un cadeau aussi précieux mais plus original qu'un parfum ou un bouquet de roses ;

Puis l'arrivée de nos sneakers sur le marché par le biais du financement participatif a agrandi notre cible puisque cette fois-ci nous nous adressons autant à la gente féminine que masculine avec une large gamme de pointures étayant nos **Sneakbies**.

Mais notre clientèle a aussi les moyens de s'offrir de telles paires car nos *Talons-Doubles* sont vendus sur site 475.00 € et nos baskets, moins chères, le sont à 220.00 €.

Enfin, la clientèle à laquelle nous nous adressons s'intéresse indéniablement et tout comme nous à la cause environnementale. Elle est sensible aux enjeux d'une mode plus juste et plus éthique, qualifiée fut un temps de *quiet luxury*, et nous rejoint sur notre philosophie qui est de proposer des produits beaux mais différents des autres tant par leurs designs que par leurs compositions faites de matériaux durables et éco-responsables.

Et nous sommes fiers qu'aujourd'hui nos premiers clients, nos premiers ambassadeurs, partagent des clichés de leurs paires sur les réseaux et dans nos avis Google My Business.



III. Notre équipe & nos ambassadrices

Sans me relire encore, je sais pertinemment que vous avez vu évoluer dans mon discours la première personne du singulier vers celle du pluriel.

arno bund est à ce jour une Entreprise Individuelle dont je suis le seul membre, fondateur et dirigeant.

Mais je sais aussi que cette aventure n'aurait pas été possible sans le concours de quelques personnes qui me sont chères et que j'intègre bien volontiers dans la globalité de ce "Nous".

Ma compagne tout d'abord, pour l'inspiration qu'elle représente, pour son soutien, ses idées commerciales (puisqu'elle est issue de là), sa passion de la photo, son appui dans les démarches financières,... Bref, tout ce qui fait que depuis deux ans et demi (et bien avant) cette histoire entrepreneuriale est partagée, chaque jour à deux.



Après elle, viennent aussi toutes les personnes qui étaient là au début du projet, de mon comptable (un ami d'enfance) à la conseillère bancaire qui a cru en ce projet différent et innovant, sans oublier le précieux soutien informatique que j'ai pu avoir lors de l'élaboration numérique du logo de la marque (un autre ami d'enfance, encore plus ancien ;)



Il me faut évoquer également mes partenaires sous-traitants, depuis mes fournisseurs de matières (dénicheurs de cuirs, pêcheurs, chimistes & co,...) jusqu'aux ateliers européens de confection mains, et toujours à taille humaine.



Avant de conclure je tenais aussi à saluer l'intérêt et l'implication de nos premiers contributeurs lors du lancement de notre campagne de financement participatif sur KissKissBankBank pour la production de notre seconde collection.



The screenshot shows a crowdfunding page on KissKissBankBank. The project title is "Sneakbies, LES sneakers par arno bund". Below the title, there is a video player with a play button and a caption "Petite introduction avec un certain James...". The video thumbnail shows a group of people, with the text "TOUT CA, SUR UN MÊME PIED." overlaid. To the right, there is a "Contreparties" section. The first contribution level is "Ambassadeur" for 300 €. The benefits listed are: "Votre Nom sur notre MUR DES MÉRITES", "Un Tote Bag en matière recyclée offert", "VOTRE PARTICIPATION / CONSULTATION POUR NOTRE PROCHAINE COLLECTION", and "Votre inscription à notre 'Workshop Musical Playlist' via Messenger (à confirmer)".

Enfin, de manière satellitaire, voire stellaire à notre marque, je ne pouvais pas ne pas mentionner nos premières ambassadrices de renom qui ont notamment promu nos eco-friendly *Twin-Heels*.

De nombreuses Miss et mannequins françaises les ont chaussés comme par exemple Estelle Lefébure ou Indira Ampiot, Miss France 2023.

Mais nous avons aussi collaboré avec des personnalités internationales sensibles à l'upcycling et à la mode durable comme R'Bonney Nola, Miss Univers 2022 qui est avant tout une styliste éco-responsable, ou encore Luciana Fuster, Miss Grand International 2023, attachée à la cause animale et touchée par notre démarche de reverser une part de nos bénéfices à une association de protection que nous fréquentons personnellement.



IV. Distinctions & prix

Même si ce chapitre ne sera que peu fourni, il est important de souligner que la marque **arno bund** a décroché un Prêt d'Honneur via le Réseau Initiative France dès le lancement de son activité et qu'elle a été mise à l'honneur pour son travail de recherche de matériaux novateurs et recyclés dans le domaine de la chaussure lors de la France Design Week 2023.



V. Projets de développement

Côté production nos projets sont immenses.

Beaucoup de collections sont aujourd'hui dans les tuyaux et leur lancement en production n'attend que l'écoulement plus conséquent du stock d'**Angels** et de **Sneakbies**.

Évidemment des déclinaisons de ces dernières sont prévues comme par exemple de nouvelles **Angels** mais cette fois-ci sur une hauteur de 10 cm ou alors les **Sneakbies** avec un pourcentage de matière recyclée supérieur à 70% et/ou alors entièrement fait de Seaqual© et de plastique revalorisé.



L'un de nos autres objectifs serait de pouvoir commercialiser les modèles de prototypes de bottines créés sur nos fameux *Talons-Doubles*.

Le premier d'entre eux étant celui directement inspiré de l'Iphiclidès Podalirius dont vous avez dû découvrir l'histoire au sein de ma *Démarche créative*.



Mais nous avons également développé un modèle plus sobre et moins complexe à construire, ici en rouge et noir avec cou-de-pied matelassé.

Précisons enfin qu'outre un design, des couleurs et des matériaux encore une fois originaux en plus des imparables *Twin-Heels*, nos modèles de *boots* (car nous prévoyons aussi des bottes montantes à la suite de ces *low boots*) sont renforcés par un semelage totalement réalisé - et totalement chez nous prend tout son sens ; - en pneu de voiture recyclé. Le cauchemar des cordonniers !

Très récemment j'ai été sollicité pour mes connaissances par d'anciens clients professionnels oeuvrant eux toujours dans l'orthopédie afin de leur créer et de leur produire via mon réseau une gamme dirons-nous "semi-orthopédique" correspondant aux attentes d'une certaine tranche de leur clientèle.



Et dans le même temps, mais dans un tout autre registre, une cliente de mes *Talons-Doubles* m'a demandé de lui créer un modèle de chaussures type cabaret, à ses mesures. Ce type de commande, dans ce type de milieu, pourrait en engendrer d'autres...

Par ces deux opportunités de développement je reviens donc d'une certaine manière à l'essence-même de mon métier de bottier.

Deux derniers points, bien qu'il y en aurait encore certainement d'autres à évoquer :

- Je travaille actuellement sur une grande idée mêlant la basket, l'upcycling, le circuit ultra-court, le DIY et l'ESS. Mais à ce stade je ne veux ni vous divulguer l'avancée du projet, ni vous en partager les photos. Il est pour le moment comme qui dirait top-secret ;

- Enfin, en termes de production pure, sachez que j'ai été approché et que je me suis montré intéressé pour reprendre une unité de production en France, qui possède encore un certain savoir-faire dans l'élégance de la botterie qui caractérisait tant notre pays et que je n'aimerais pour rien au monde voir disparaître comme ce fut le cas par exemple récemment pour l'entreprise de Robert Clergerie. Nous y travaillons donc mais pour y arriver nous aurons besoin d'aide et notamment de soutiens financiers.

Côté ventes et représentations pour clore ce dossier de présentation.

Une fois n'est pas coutume, cette dernière page sera sans images ;

Il va de soi que nous allons encore renforcer notre présence sur la toile, en engageant notamment de véritables campagnes SEA sur Google et sur Meta ainsi qu'en ouvrant une boutique en ligne directement via notre compte Instagram.

Nous continuerons notre prospection nationale et internationale afin de trouver les meilleurs revendeurs et concept-stores pour distribuer nos différentes collections en points de ventes physiques. Accolée à cela, toujours notre démarche de tenir nous-même des boutiques éphémères lors d'événements prestigieux comme les Fashion Weeks.

Et nous allons à la fois accroître notre parc d'ambassadrices/ambassadeurs et autres influenceurs/influenceuses tout en continuant le travail que nous avons d'entrée amorcé auprès de différentes stylistes, françaises comme Aurore Donguy, Cathy Lantuejoul ou encore Léa Peixoto, et bien sûr étrangères comme Tara Swennen, Joseph Cassel, Jacqueline Durran ou Jenny Beavan.

Merci pour votre intérêt et pour votre lecture.

