



Claire CONSTANCIAS

CAP couture Flou

Mission du

11/05/09 au 26/10/09

Maître de stage

Etienne Mas

Service création et Communication :

Chargée de Communication et Styliste / Modéliste

Je remercie, le gérant de Coméo et mon responsable de stage qui m'a accueilli au sein de son entreprise en pleine création sous la marque Parishopping. Je remercie aussi Olivier Brunin Sale Manager de la Manufacture de Cuir Gustave DEGERMANN et Laurent d'Ora Breta.

Un grand merci également à toute l'équipe de stagiaire que j'ai pu rencontrer durant ce stage pour leur sympathie et aux prestataires extérieurs qui m'ont montré leur professionnalisme.

Sommaire

INTRODUCTION	P 5
PARISHOPPING	P 9
PROJETS EN CHARGE	P 17
MES ACTIONS EN VUE DE LA CREATION DE MON ENTREPRISE	P 23
CONCLUSION	P 30

Introduction

Parishopping m'a accueilli au mois de mai 2009 pour effectuer un stage à temps partiel sur une durée de 6 mois pour une activité n'exédant pas 3 mois à temps plein. Pendant mon stage, j'ai pu ainsi découvrir le monde de la mode, du stylisme et modélisme.

Les critères qui ont orienté mon choix, furent ceux d'intégrer une entreprise qui proposait une mission autour des métiers du modélisme.

Cette entreprise en cours de création développe un concept innovant de prêt à coudre et d'une distribution internationale moderne à travers un site Internet commerçant. Le fait que cette entreprise propose des missions en télétravail m'a permis d'utiliser mon matériel donc n'a pas posé de problème en terme d'aménagement de poste, m'a fait découvrir le métier de Free Lance, ses coûts de matériel et sa liberté d'actions etc.

Parishopping répondait à mes attentes puisque l'entreprise est spécialisée dans le prêt à porter féminin haut de gamme à travers un concept autour de la création de Robes de soirée et cocktail. De plus elle se donne les moyens d'être présente sur des marchés haut de gamme à l'international.

Plus largement, ce stage a été l'opportunité pour moi d'assumer de réelles responsabilités en communication et de confirmer l'importance de l'image porteuse de Paris dans le secteur de la mode de la création et du haut de gamme.

Mais attention comme je le dis dans mon article de recherche sur les Maisons de luxe l'image de Paris ne fait pas tout.

« Le rayonnement de Paris à travers le monde, un réel atout !

Paris de par ces lieux, ces monuments, a une très forte valeur ajoutée. Paris est considérée comme la capitale de l'élégance, de l'art de vivre etc. Notre pays fascine toujours et Paris plus encore dans l'imaginaire collectif. L'utilisation de l'image de Paris contribue largement à la notoriété et au rayonnement de l'image des Maisons de luxe françaises dans le monde entier. »

Ceci est d'autant plus vrai que de nouveaux marchés apparaissent en Asie (avec l'émergence de la Chine et de l'Inde) et au Moyen-Orient (avec le développement de ville comme Dubaï) ou en Russie. Cette cible est très demandeuse de produits français et des valeurs symboliques qui leurs sont liés. Des cours de savoir-vivre à la française sont même dispensés pour pouvoir répondre aux besoins de cette population pour qui la France et Paris sont synonymes de raffinement, d'élégance, de glamour etc.

Ce sont ces valeurs issues de l'imaginaire collectif et véhiculé par la communication des marques que cette population recherche. C'est à dire plus un style qu'une image de mode. C'est pourquoi avec le renouvellement de la clientèle du Luxe, être une Maison française redevient un atout. Contrairement aux années 1990 ou le « clinquant », le Luxe « m'as-tu vu », était ce qui était le plus important, avec le nom de la marque du vêtement inscrit en très gros sur celui-ci. La qualité du produit lui-même, la coupe, la texture, semblaient moins importantes. Par contre le marché américain reste un marché à part, du fait du regard qu'il porte sur la France et Paris qui oscille entre envie et rejet.

« Si le « Made In Paris » fait vendre, la clientèle n'est pas dupe. Le marché est mature. Quand elle achète un produit de Luxe, la cliente regarde un ensemble d'aspects dont la qualité, la texture, la matière, le style etc. C'est pourquoi les Maisons de luxe françaises ont un leadership incontesté dans le monde. ...

La « fashion week » parisienne attire la presse du monde entier !

Cette vision symbolique est bien sûr relayée par les médias et plus précisément la Presse qui se bouscule lors de la « fashion week » de Paris. Elle est considérée comme la semaine la plus importante des défilés du fait que les Maisons françaises sont les plus créatives. ... Paris sait surprendre, se renouveler, montrer sa propre identité et s'ouvrir à l'international, être unique et multiple à la fois, être encrée dans le passé et tournée vers le futur.

Pour certaines de ces maisons le défilé est le premier vecteur de communication. C'est lui qui draine le plus de retombées presse. Dans un défilé près des trois quarts des places assises sont réservées à la presse. Une place importante est donnée aux photographes et aux télévisions. ...

Vers une communication multicanale intégrée ! Mais le défilé ne fait pas tout, les Maisons de Luxe l'ont bien compris. Elles font partie des premières entreprises à avoir pris en compte la notion de communication multicanale intégrée et la valeur du visual merchandising. En effet on peut être la maison la plus créative, la plus innovante, la plus française etc., si on ne mise que sur l'image et qu'on oublie le besoin du client, on ne vendra pas. C'est pourquoi il est important pour elles, tout en gardant leurs valeurs, de s'adapter à la demande. Cette demande évolue en fonction des marchés et c'est en cela que le travail marketing est important. L'image de Paris est intrinsèquement liée à la griffe ! »

Comme on a pu le voir à travers cet article, l'utilisation du « Made in Paris » n'est pas liée au lieu de conception des articles mais à l'image de la griffe. L'utilisation du « Made in Paris » dans la communication et le mixe-marketing des maisons de Luxe est une chose très complexe.

« Ne pas utiliser l'image de Paris reviendrait pour la Maison, à se renier. Ce n'est pas tant le fait de ne pas utiliser le « Made in Paris » qui ferait perdre des ventes mais plutôt l'effet de reniement qui serait mal compris par le client. Quand le client achète un produit de Luxe, il achète l'histoire de la Maison avec. ...

C'est en conséquence surtout la capacité de la marque à rester fidèle aux valeurs qu'elle incarne tout en sachant évoluer, se mettre au goût du jour, étonner, se renouveler. C'est à dire à sa capacité à développer une communication globale, lui permettant de garder son identité propre, son style qui contribue à sa notoriété et à l'image de cette maison tout en ayant la capacité de se projeter dans le futur. »

Même si Parishopping ne se place pas sur le créneau du luxe mais sur un positionnement de produit haut de gamme de créateur à petit prix, attention à ne pas décevoir une clientèle mature qui a des attentes autour des valeurs communiquées par la symbolique du nom de Paris et qui est suffisamment mature pour savoir si elle se fait avoir ou pas.

Au-delà d'enrichir mes connaissances dans le stylisme, ce stage m'a permis de confirmer ma volonté d'orienter ma carrière dans le milieu de la mode.

Mon stage chez Parishopping m'a permis de découvrir le fonctionnement du métier de styliste et modéliste comme Free Lance et de voir le fonctionnement d'autres entreprises que sont :

- IKKS une entreprise faisant parti du groupe Zannier, à travers les explications et le rapport de stage d'une autre stagiaire styliste. elle décrit parfaitement étape par étape le fonctionnement des différentes sous marques et lignes IKKS qui pour certaines sont sous licencing et du bureau de création où elle a fait son stage. J'ai pu voir un calendrier de mise en place d'une collection ,j'ai donc entre mes mains un plan de collection, les différents dessin de style, fiches produits etc. Lors d'un Séminaire & Déjeuner PLM Centric Software Textile-Habillement- Mode ou j'ai pu rencontrer des responsables achats du groupe Zannier (19 marques dont 3 sous licencing comme Junior Gaultier ou Little Marc Jacobs et 2 enseignes développées sous affiliations).
- La maison Lesage qui appartient à la maison Chanel où j'ai effectué des stages d'initiations à la broderie avec aiguille et crochet (15h). Ceci nous a permis de visiter leurs ateliers en nous dévoilant leur fonctionnement interne, ce qui m'a permis de voir l'atelier création, comment on passe du dessin de style à la manière de transférer le motif sur le tissu et la réalisation du produit fini ainsi que les fiches produits et de style. J'ai pu visiter leurs stocks. J'ai compris la différence entre le modèle défilé, presse et client. J'ai aussi appris que pour les grosses commandes, elle faisait appelle à la sous traitance.
- Ora Breta marque de vêtement que j'apprécie particulièrement dont Laurent son créateur m'a ouvert ses portes pour une journée shopping sur mesure. Ici j'ai pu voir le travail d'un styliste ancien de Chez Yves Saint Laurent qui sous-traite complètement la fabrication et me poser la question des tissus Lycra et élastique face au patronnage. Comment faire le patron d'un vêtement qui mesurera a plat jusqu' à 30% de moins qu'une fois moulé sur le corps.

Ce fut très interessant car j'ai vu autant de modèle de fonctionnement que d'entreprise, modèle que j'ai pu comparer entre eux.

Parishopping

PARISHOPPING :

Une entreprise qui développe un concept original de prêt à coudre.

PARISHOPPING (Marque déposée à L'I.N.P.I. sous le N° 06 / 3440711) et PARISHOOTING (Marque déposée à L'I.N.P.I. sous le N° 08 / 3604385). Avec le site www.parishopping.net est un Grand Magasin de vente en ligne de Mode -Lingerie -Accessoires -Forme et Beauté exclusivement dédié à la Femme. (En cours de lancement) .

La spécificité de cette entreprise du secteur de la mode est à la fois son concept de prêt à coudre mais aussi son concept de distribution avec comme teasing pour la clientèle ce concept de prêt à coudre de robes de soirée et cocktail.

LE CONCEPT :

Des stylistes des Ecoles de Mode seront en compétition permanente pour créer des robes de Soirée et de Cocktail.

Les meilleurs croquis présélectionnés et validés par un Panel de jeunes femmes évoluant au cœur de la mode à Paris seront réalisés en prototypes par des Modélistes qualifiées.

Les robes seront coupées à Paris et expédiées en Kit (Prêtes à Coudre aux Mesures de la Cliente) avec toutes les fournitures fil, boutons, boucles, etc. avec Photo et plan de montage.

Les nouveaux modèles seront présentés à la vente en séries limitées (environ une centaine de pièce en taille 34/36/38/40 et 42) simultanément sur une vingtaine de Pays.

La robe « Prête à Coudre à vos Mesures » est le cheval de bataille et l'article d'appel sur lequel une stratégie très offensive a été développée. La position de premier sur ce secteur donne un avantage que l'équipe doit mettre à profit pour devenir « Le Leader » incontesté de ce Marché.

A sa tête Etienne MAS, secondé par Ludovic MOREL un apporteur d'affaire qui héberge Parishopping en devenant son gérant. Puis des stagiaires en télétravail, c'est à dire en travail à domicile sauf lors des rencontres avec M. Mas et ou la nécessité d'être présent à ses côtés pour la communication événementielle. Donc des services décentralisés où chacun travail en fonction de la mission confiée comme le ferait un Freelance à son domicile. Sachant que seul les communicants se rendent régulièrement au sein de l'entreprise et les webmasters qui travaillent au service informatique dans le cadre de la création et du développement du site. Donc c'est un travail en toute autonomie qui nous est demandé. Pour ceux qui se rendent en entreprise le repas du midi leur est offert.

Lors de la présentation de l'entreprise aux stagiaires une promesse est faite aux Stylistes/ Modélistes de toucher 10% sur le prix de vente des produits qu'ils vendront sous forme de royalties. C'est à vérifier et à contrôler.



PAGE 4

PRESENTATION

Tous les Lundis sur la page «Coup de Coeur» du site Parishopping découvrez les modèles (3 robes de soirées et 3 robes de cocktail) pour chaque créateur sélectionné par un panel interne de mannequins (de notre site Parishooting)

EXCLUSIVITE :

Chaque modèle exclusif déposé par Parishopping sera vendu et livré en série limitée « prêt à coudre » «à un prix qui vous fera chaud au coeur et vous rendra unique».

LIVRAISON :

- 1) à votre domicile, si vous désirez faire le montage vous-même,
- 2) chez une couturière de votre choix qui l'ajustera à votre silhouette,
- 3) chez une couturière agréée par Parishopping avec des tarifs établis d'un commun accord pour le montage de chaque modèle de robe.

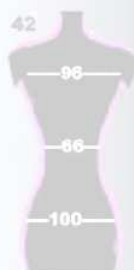
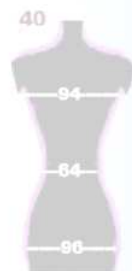
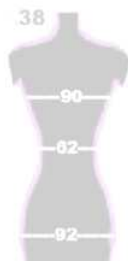
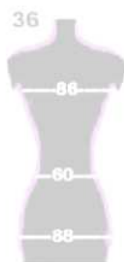
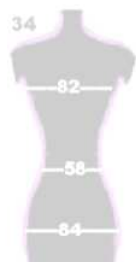
VOS MESURES

Avant de commander votre robe de soirée ou de cocktail, veuillez prendre votre :

- TOUR DE POITRINE
- TOUR DE TAILLE
- TOUR DE HANCHE

Choisissez la plus grande de vos mesures pour déterminer la taille du modèle.

« Votre robe sera ainsi parfaitement ajustée à votre silhouette ».



<ul style="list-style-type: none"> ACTUALITE RECHERCHE VOTRE PANIER CREATEURS ROBES SOIREES ROBES COCKTAIL LINGERIE BAIN ENSEMBLES MAILLOFS FORME BEAUTE REMISE EN FORME COSMETIQUES ACCESSOIRES CHAUSSURES SACS MODE JOUR TOPS VIRES MODE SOIR ROBES LONGUES ROBES COURTES 			<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;">TAILLE</td> <td style="width: 10%;">34</td> <td style="width: 10%;">36</td> <td style="width: 10%;">38</td> <td style="width: 10%;">40</td> <td style="width: 10%;">42</td> </tr> <tr> <td>PRIX</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CHOIX</td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input checked="" type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> </tr> </table>	TAILLE	34	36	38	40	42	PRIX						CHOIX	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> Recommander à des ami(e)s </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; background-color: #ccc;"> SHOPPING </div>
TAILLE	34	36	38	40	42																	
PRIX																						
CHOIX	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																	

LIVRAISON

VOTRE ROBE
« prête à coudre » vous est livrée accompagnée d'une photo du modèle, du patronnage et du plan de montage.

Tous les accessoires: boutons, boucles, fils, dentelles... seront inclus dans le colis livré chez votre couturière ou à votre domicile.

LE ROLE DU STYLISTE :

Le travail des stylistes est de proposer des dessins de Robes longues et courtes épurées pour qu'elles soient faciles à monter et à accessoriser (L'élégance est dans la simplicité). De plus créer des robes épurées permet de développer les ventes sur l'accessoirisation de la saison. Ainsi la robe élément de teasing pour le consommateur permettra d'engendrer d'autres achats complémentaires. La marge sur l'ensemble de l'achat moyen des clientes sera calculée en considérant toujours la robe comme l'article d'appel qui fait vendre toutes les options qui l'entourent. Les premières estimations par 100 Pièces au Modèle serait environ de : (Robe de cocktail 45 -50 Euros - Robe de Soirée 80-85 Euros) en prix de vente TTC livrée à destination.

Le cahier des charges prévoira des normes de qualités irréprochables : - Style original - Coupe parfaite - Tissus haut de gamme avec des prix de revient très étudiés. Nous devons marger au minimum sur les robes pour avoir le meilleur rapport « Qualité-Prix » et développer rapidement les quantités pour abaisser encore tous les coûts. Pour cela trois « Total-Look » pour la même robe seront développer par la présence des accessoires (Chaussures et accessoires de chaussures- Sacs -Chapeaux -Ceintures -Colliers -Bracelets -Lingerie etc.). Ces économies commencent dès les commandes de dessins de style où le styliste doit juste présenter un dessin recto verso et non un dossier de style, de dessin d'ambiance, de dessin technique, de plan de collections. De plus comme les stylistes comprennent rapidement qu'ils n'apprendront rien pendant ce stage, ils démissionnent pour trouver un stage plus conforme à la demande de leur école. De plus si au départ les stylistes devaient « s'éclater » sur leur création, à la fin pour des questions économiques de coût de tissus, les imprimés ne pouvaient plus être envisagés et les robes simplifiées à l'extrême.

LE ROLE DU MODELISTE :

Le travail du modéliste quant à lui est de réaliser le modèle à partir du dessin de style. Il doit le simplifier au maximum et donner une coupe impeccable au vêtement de manière à ce qu'il ai une allure haut de gamme. Les premiers essais avec les stagiaires n'ayant pas donné satisfaction, M. Mas a décidé d'engager une modéliste professionnelle qui assistera les stagiaires et d'acheter des machines pour faire un atelier. A voir...

LE ROLE DU CHARGE DE COMMUNICATION:

Pour la majorité, il s'agit d'une main d'œuvre internationale qui est sélectionné pour sa culture et pays d'origine. Le but est de faire des études de marché sur leur pays d'origines puis au fur et à mesure du développement du projet, cibler les contacts pays nécessaires pour se faire connaître et reconnaître dans ce pays. La recherche de concours de Miss Local. La recherche d'une association sur l'enfance à parrainer. La recherche du réseau pour qu'un étranger puisse développer un commerce qui ne souffrirait pas de censure pour certain pays. Etc. Tous les réseaux qui permettent de développer une entreprise et de faire de la communication au meilleur coût. Pour quelques-uns un la participation à la communication événementielle autour des défilés concours de Miss en France et de défilés pour touristes commerciaux hebdomadaires.

LE ROLE DU WEBMASTER:

Créer puis développer les deux sites Parishopping.net et Parishooting.net à partir du logiciel Fastmag. Je retiendrai de mes différentes expériences professionnelles précédentes que prendre des stagiaires pour développer un site Web est une erreur qui engendre des retards de fabrication. En effet tous les 3 mois le changement de stagiaires entraîne des retards car chacun a une manière différente de travailler et doit donc d'abord décrypter ce qui a été fait auparavant, afin de pouvoir continuer. Ceci fait qu'un site personnel commerçant est développé en moyenne en un an et demi contre 1 à 3 mois chez des professionnels pour environ 15 milles euros.

LA CIBLE CLIENTELE DE LA MARQUE:

Les plus belles femmes de la terre.

Un Marché sur une vingtaine de Pays (- Afrique du nord – Afrique de L'ouest – Pays Arabes -Amérique du sud - Pays de l'Union européenne, La Russie, la Chine et le Japon).

Femmes de 15 / 40 ans.

Clientèle citadine qui recherche du haut de gamme et des produits quasi exclusifs puisque normalement un modèle serait présent une seule semaine sur le site et serait vendu à 100 exemplaires maximums à un prix intéressant.

Mais aussi les hommes qui veulent offrir un cadeau unique à une femme, plus spécifiquement les hommes français qui vont en Russie se chercher une femme à qui ils doivent offrir des cadeaux somptueux.

Les premières estimations par 100 Pièces au modèle serait environ de : (Robe de cocktail 45–50 Euros - Robe de Soirée 80-85 Euros).

En présentant trois « Total-Look » pour la même Robe, une réelle volonté de développer la vente des accessoires (Chaussures- Sacs - Chapeaux -Ceintures -Colliers –Bracelets -Lingerie etc.) qui seront soit des produits créés par de jeunes stylistes modélistes et modistes soit achetés à des grossistes. La marge sur l'ensemble de l'achat moyen des clientes sera calculé en considérant toujours la Robe comme l'article d'appel qui fait vendre toutes les options qui l'entourent. Avec les accessoires nous pouvons estimer l'achat moyen à (100 Euros environ) auquel la cliente devra ajouter la prestation de sa couturière (estimée à 20 Euros pour la plus part des Pays).

LES PRODUITS :

Robes de soirée coupées à Paris et expédiées en Kit (Prêtes à Coudre aux Mesures de la Cliente) avec toutes les fournitures fil, boutons, boucles, etc. avec Photo et plan de Montage.

Chaussures et accessoires de chaussures, sacs, chapeaux, ceintures, colliers, bracelets, lingerie, maillots de bain, parfums, accessoires de sport.

LE SITE INTERNET :

Le site parishopping.net (en cours de lancement) regroupe une présentation de la marque et des ses collections. Il est complété par un site Parishooting dédié aux stylistes et modélistes afin de trouver le mannequin qui portera leur collection. Les mannequins étant sélectionnés à travers les concours de Miss organisés ou co-organisés par les soins de Parishopping. Les consommateurs pourront consulter le catalogue en ligne, connaître la tarification qui leur sera proposée, passer des commandes, régler avec une sécurité optimale.

LA CONCURRENCE :

La concurrence existe déjà du fait du retard de développement du site. C'est les Kits couture de biwig-couture.com, kit-mode.com qui ont acheté un lien shopping et possède une assistance téléphonique et fregoli.fr en plus des marques qui vendent des patrons tel Burda.

Projets en charge

J'ai postulé à Parishopping pour un stage de modélisme.

CHEF DE PROJET DE COMMUNICATION EVENEMENTIELLE :

Tout d'abord en voyant M. Mas dans la difficulté en vue de l'événement à venir. Ces stagiaires recrutées ne pouvant commencer leur stage qu'après le concours de Miss Printemps. Je me suis proposé de l'aider dans l'organisation de défilé du 05 mai 2009 au 20 mai 2009. Je lui offrais ces 15 jours de Travail qui correspond à un salaire brut de 1400€ au vu de mes qualifications. Il me prenait en stage et je pensai dans cet état esprit instaurer un rapport gagnant/ gagnant puisque c'était la seule entreprise à accepter un débutant.

C'était une erreur car M. Mas ne me donnera jamais à faire un travail de modéliste. Il donna ce travail à une jeune fille débutante en graphisme qui cherchait à faire valider son diplôme en graphisme et qui ne fit jamais de graphisme. Elle avait un diplôme de Styliste modélisme validé et une première expérience en modélisme. Il exploite donc au maximum ces stagiaires et fait d'eux de vrai salarié.

J'ai donc travaillé sur la recherche de partenaire pour louer un podium, pour trouver des maillots de bain pour les jeunes filles qui allaient défiler. De plus j'ai été sur les sites Internet à la recherche d'apprentis mannequin qui veulent faire le concours de « Miss Printemps 2009 ». Ces sites étaient bookfoto.com, book.fr, maxicasting.com, modelephoto.net, bookspace.fr. Puis j'ai fait des recherches d'école de photo afin de les informer d'un concours de photographie. Ce concours portant sur le défilé de mode évidemment. Les cadeaux n'étant pas spécifiés, le gagnant ne gagnait pas grand chose. En tout cas tous les photographes ont eut l'entrée gratuite pour la soirée du Mix.

Je lui ai aussi fait ses outils de communication liés à cet événement co-organisé avec Sam Event dans le cadre du Printemps musical organisé au Mix le 20 mai 2009. Que j'ai mis en ligne sur facebook, skyrock et autres réseaux sociaux.



Casting pour le Défilé - Concours

Election « Miss Printemps 2009 »

Défilé de robes de Créateurs et Maillots de Bains

**Devant un jury de Professionnels de la Mode et du
Cinéma**

Mercredi 20 Mai 2009

« au Mix -Club »

**Vous avez le look mannequin,
Vous êtes passionnée de Mode entre 16 et 22 ans
Vous mesurez 1m70 au minimum**

**Présélection par envoi de vos Photos avant le 16 mai :
parishopping@ymail.com**

06 36 12 13 78

J'ai travaillé autant sur la communication à destination de la recherche de mannequin, que celle à destination du public pour qu'il vienne à cette soirée, sur mon propre ordinateur bien sûr que j'emmenai sur mon lieu de travail. Puis que les personnes présentes pour la communication événementielle étaient les seules présentes à temps plein dans l'entreprise.

Je suis arrivée le soir à 19h30, soit 30 minutes après l'heure d'arrivée prévue de M. Mas et des premiers mannequins. Je pensai pouvoir profiter de ma soirée et voir comment cela allait se passer dans les back stages. En son absence et à la demande de Sam je du prendre en charge les équipes de mannequin, coiffeurs, maquilleurs, monter et habiller la scène. Une fois que M. Mas fut arrivé, il me mit à l'accueil des VIP puis une fois le défilé fini, je du m'occuper du démontage de la scène.

CHARGE DE COMMUNICATION :

Je fis aussi les cartes de visite de la boite dont j'ai scannée une photocopie.



Le rapport de stage d'une autre stagiaire d'origine étrangère qui ne maîtrisai pas la langue française. Cela m'a permis de voir un dossier de style et comment fonctionne une entreprise tel que IKKS puisqu'elle m'a remis son dossier de stage comme styliste chez IKKS l'année précédente. Je l'en remercie.

En fait à chaque fois que je m'y rendais, il essayait de prendre ce qu'il pouvait de moi en communication sans vouloir jamais payer bien entendu ni donner la toile dans le cadre du stage du modélisme. J'ai tous de même eu de la chance car les stagiaires présents en communication marketing devaient téléphoner dans le cadre de leur stage en télétravail de leur domicile à des entreprises et organismes à l'international à leur propre frais en plus de l'utilisations de leurs ordinateurs personnels.

STYLISTE :

J'ai proposé trente dessins de style à M. Mas. Au cours de mon stage via internet. Soit 9 modèles que j'ai déclinés en différentes colories ou textures. J'ai eu l'occasion dans produire beaucoup plus. J'ai du m'adapter à sa demande de silhouette plus longiligne, féminine et sexy et donc progresser en dessin de style. J'ai du bien évidemment me payer tout mon matériel de dessin personnel qui m'a permis de lui rendre ces dessins de style. Comme il ne m'en a validé aucun du fait qu'il ne souhaitait pas acheter ni la toile, ni les tissus pour la fabrication d'un modèle, je considère que mes modèles en tant que free lance reste ma propriété personnelle et intellectuelle et ne peuvent donc pas faire l'objet d'utilisation par Parishopping ou autre marque qui se développeront sans mon autorisation et un dédommagement réel. Par contre, je n'ai pas eu besoin de lui présenter les dessins techniques.



robe long 3-4 noir et blanc inverse devant.jpg



robe soirée 1-2 violet.jpg



robe soirée 1-3 noir fleur
blanche.jpg



robe bustier long 9-2
noir.jpg



robe bustier long 9-3
rouge dore.jpg



robe bustier long 9-4
noir dore.jpg



robe court 5-2 noir et
noir brillant.jpg



robe court 5-1 noir
bleu.jpg



robe court 5-3 noir
rouge.jpg



robe court 5-4 noir
blanc.jpg



robe courte 2-1 petite
rayure noir et blanc.jpg



robe courte 2-2 grande
rayure noir et blanc.jpg



robe courte 2-3
dorée.jpg



robe courte 2-4 dorée
argenté.jpg



robe courte 7-1 sky
blanc et python a...



robe courte 7-2 blanc et
vieux rose.jpg



robe courte 7-3 noir et
vieux rose.jpg



robe courte 7-4 noir et
rouge.jpg



robe courte 10-2 noir
plissee devant.jpg



robe courte 10-4 noir
crocodile blancviola...



robe long 3-1 blanc
strecht.jpg



robe long 3-3 noir rouge
et bolero.jpg



robe long 3-4 noir et
blanc inverse devant.jpg



robe long 6 - 1 violet noir
strecht.jpg



robe long 6 - 2 noir
rouge strecht.jpg



robe long 6 - 4 noir dore
strecht.jpg



robe longue 4-1 blanche
dore.jpg



robe longue 4-2 noir
blanche dore.jpg



robe longue 4-3 noir
brillant et argente.jpg



robe longue 4- 4 rouge
noir.jpg



robe soirée 1-1 noir.jpg

Mes Actions en vue de la création de mon entreprise

Sortant d'une Ecole inscrite à la conférence des grandes écoles, j'ai eu la chance d'avoir une formation en matière de management d'entreprise. C'est pourquoi j'ai profité de ce stage qui fonctionnait plus comme un stage en Free Lance puisqu'en télétravail pour la majorité de la formation qu'un stage classique. En effet j'ai cherché toutes les occasions qui se présentaient à moi pour compléter mes connaissances que cette entreprise ne m'apporterait pas avec l'autorisation de M. Mas mon maître de stage avec qui je partageai les informations apprises. En effet toutes démarches que j'ai faites en vue de ma création d'entreprise peuvent être appliquées aux démarches de Parishopping.

COURS DU SOIR MODELISME ESMOD :

Je présenterai ici mon travail à ma taille que j'ai présenté fin mai comme travail personnel de fin d'étude à ESMOD et que j'ai réalisé pendant la période de mon stage. J'ai réalisé aussi 2 jupes, une chemise et un pantalon en toile et une demi-toilée de robe créée par modelage, au cours de l'année. Ce modèle a été réalisé à partir d'un de mes croquis validé par l'enseignante, puis développé entre papier et modelage avec toile sur mannequin pour aboutir au résultat aboutit présenté ici et que je mets régulièrement. Elle a séduit M. Mas comme beaucoup de monde. On m'a proposé de me l'acheter à 800€. Son site n'étant pas encore développé et moi refusant encore de dépenser mon argent pour son entreprise, je n'ai réalisé aucun modèle pour Parishopping. Je l'aurai fait en me faisant aider d'une professionnelle qui m'avait donné son accord pour m'aider surtout dans le cadre des techniques liées à la corsetterie, puisque certaines de mes robes sont des robes bustiers.



De plus j'ai assisté le 04 juin, au défilé de présentation du travail des 3ème année de ESMOD, ce qui m'a permis de voir le timing de celui-ci et le niveau qu'il me reste à atteindre.

COURS BRODERIE MAISON LESAGE :

J'ai pris 15h de cours d'initiation à la Broderie aiguille et crochet chez Lesage au mois de septembre que je compléterai quand j'aurai les moyens de manière à mieux comprendre le travail des fournisseurs si j'ai besoin de Broderie. Cela me permet de comprendre ce qui est possible de faire ou non et comment cela se passe par rapport à l'application sur tissu. Cela aussi me sert à mieux comprendre les possibilités de découpe d'un tissu brodé mécanique si le besoin s'en faisait sentir et pouvoir stopper plus facilement le point. Cela me permet de faire de petits objets puisque j'ai réalisé leur pochette pour portable et leur colombe actuellement. Visite des Ateliers Lesage.



Modèle en cours de réalisation qui permet de voir les repères sur la toile correspondant au repère pour pose de paillettes et cuvettes ainsi que des éclats cristaux. Un dessin technique où les différents matériaux nécessaires sont présentés de manière symbolique. Au final un étui de téléphone portable visible sur leur site www.ecole-lesage-paris.com. La difficulté de la réalisation pour moi concerne la tension du tissu, car si elles ne sont pas bien réparties les formes des cercles se modifient et au final le modèle n'est plus le même. En effet les déformations restent après le retrait de la broderie du tambour.

A l'aiguille : pose de perles avec un fil de soie et de différents bijoux.



Modèle fini car peu d'intérêt de le monter en cours de réalisation.

Techniques enseignées :

Montage du métier à broder

A l'aiguille : Point d'arrêt, point lacé de perles, pose de plume (que je n'ai volontairement pas mis sur ma colombe) et pose de bijoux.

Au crochet de Lunéville : point de départ, point d'arrêt, pose de laiton, pose de perles en suivi, paillettes en rivière.

Apprêt final, démontage, technique du rentré.

D'autres cours en perspective pour progresser et découvrir de nouvelles techniques après ces deux stages découvertes.

PRESENTATION DE SOFTWARE :

- J'ai été le 02 juin à une présentation du logiciel Centric 8 qui est une solution PLM.

Séminaire & Déjeuner PLM Textile- Habillement- Mode. Les experts de Centric Software nous ont présenté les outils les plus performants disponibles aujourd'hui sur le marché pour Planifier, Sourcer, Créer, Gérer, Suivre l'avancement et la performance de nos collections.

Event Agenda:

09:30-10:00: Accueil

10:00-10:30: Présentation de Centric Software

10:30-11:15: Les solutions PLM : Planification, Gestion, Suivi des Collections, Global Sourcing, Collaboration fournisseurs

11:15-12:00: Exemples Clients : Artsana (Chicco, Prenatal), Giorgio Armani, Le Coq Sportif, Intersport, Dellalui, El Internationale.

12:00-12:45: Questions & Réponses

12:45-13:15: Déjeuner & Discussions (Offert) où j'ai eu la chance de rencontrer les responsables d'achat du groupe Zannier.

- Salon E-commerce le 29 septembre qui m'a permis de rencontrer des entreprises concurrentes de Fastmag et de comparer les prix de vente des sites Internet commerçants, de rencontrer les entreprises qui permettaient un réel référencement à l'étranger dont la Russie, la Chine et les Pays du Moyen Orient qui font aussi l'objet de censure.

En effet le marché étant international, depuis l'avènement d'Internet, les acteurs de la publicité sur Internet et la venue des sites marchands. On perçoit les enjeux de ce nouveau média qui permet en même temps la vente à distance en temps réel. En 2004 on voit qu'Internet commence à trouver ses marques dans cet univers des médias et du commerce en devenant le troisième média français en terme d'investissement publicitaire. En juillet de cette année le commerce en ligne a encore fait un bon de 21% en France avec 27 millions de visiteurs sur les meilleurs sites de vente (information Fashion Mag).

C'est dans ce cadre là que se positionne Parishopping dont le recrutement des stylistes se fait dans le monde entier de manière à proposer des produits « made in Paris » de toutes influences internationales directement en accord avec la clientèle locale.

C'est pourquoi si le Luxe dans l'acceptation moderne du terme en tant que synonyme de style, d'art de vivre etc. est bien né en France, celui-ci n'a pas une dimension incontestable. Comme nous l'avons vu la question de l'intégration d'image de Paris dans le mixe-marketing est l'essence même du projet de Parishopping qui regroupe des stylistes dont les origines amènent à un développement de création patchwork ! Cette création permet de répondre à une offre dont la clientèle cible est multiculturelle mais qui recherche un produit en accord avec l'art de vivre à la Française. Et le concept même de prêt à coudre réunit sous l'image de Paris permet de rendre ce Patchwork digeste et élégant. C'est dans ce cadre que les différents stylistes comme moi apporte leur touche personnelle et leur univers. Mais aussi des idées de produits complémentaires.

A ce salon j'ai pu aussi me renseigner sur les partenaires pour les paiements en ligne, Paypal et Ogone ainsi que pour expédier les colis à l'étranger à travers les entreprises UPS, TNT et DHL. J'ai pu trouver aussi un prestataire de solution d'emballage professionnel et de fournitures de bureau qu'est Raja dont je ne connaissais pas l'existence et qui me semble très intéressant face à sa concurrence comme office dépôt et top office.

CONFERENCE INSEEC : sur la « Place des PME à l'International »

PRESENCE Le 10 juin où j'ai pu prendre des informations sur la question des prestataires de services, de conseil comme Ubi France, les chambres consulaires etc. Mais surtout sur la connaissance du service et du site www.paris-export-facile.com. Cela m'a permis de voir l'importance de développer un site multilingue surtout autour du développement du contrat de vente et de s'informer des conditions de vente de chaque pays.

SALON PREMIERE VISION PLURIEL :

Du 15/09 au 18/09/09 à Paris Nord Villepinte.

Ce Salon est constitué de 4 Salons :

- Première vision, expofil et Indigo pour les tissus d'habillement où j'ai pu toucher, comprendre et voir les différents textiles mais aussi choisir mes futurs prestataires en fonction de la qualité de leur produits (soieries, broderies, lins, autres textiles, etc.) mais aussi en fonction du minimum de commande. En effet la plupart vendent de grande quantité proche des 5000m de tissus ou imprimés, très peu des quantités inférieures à 500m nécessaires pour Parishopping et en ce qui me concerne 50 et 80 mètres qui sont les plus petites quantités d'achat possibles chez certains grossistes uniquement si le textile est disponible en stock et 15 mètre pour les plus belles broderies. J'y ai passé une journée ½ tellement c'était passionnant et riche d'apprentissage. Il y avait la question des textiles doublures, le choix des produits mais aussi des firmes à cause des problèmes de livraison (FOB, arrêt douane, par avion, porte à porte) en cas d'achat à des entreprises hors union européenne au vu des petites quantités voulues. J'ai sélectionné au final une dizaine d'entreprise en fonction de mes besoins et de leur capacité innovante et leur cible du monde du Luxe.

- Le cuir Paris où j'ai eu la chance de rencontrer le Sales Manager Olivier Brunin de la Manufacture de Cuir Gustave DEGERMANN spécialisé en peau de bovin et vachette qui m'a fait un cours particulier sur les différents cuirs, m'a remis quelques échantillons. De plus il a pris de son temps pour me faire connaître l'entreprise Bodin Joyeux spécialiste de l'agneau et France Croco et m'expliquer les différentes interactions entre les différentes peaux et à quoi elles servent etc. Il m'a aussi fait connaître les missions du CTC. J'ai passé plus d'une 1/2 journée sur ce salon à découvrir les différents cuirs et choisir mes futurs prestataires. Les trois sus-cités en plus d'un prestataire pour la chèvre, un pour la peau de poisson et un d'Amérique du sud qui a la particularité de travailler la peau de manière artistique.
- Modamont qui était le salon des fournitures et accessoires pour la mode et le design. Là aussi riche d'apprentissage et difficulté de choisir ses futurs fournisseurs en fonction des différents accessoires proposés. J'ai passé plus d'une 1/2 journée sur ce salon à découvrir les différents prestataires du fait de la multiplicité des produits présents.
- Zoom by Fatex qui était le salon de la confection de la mode à façon. Moins intéressant que les autres pour nous j'y ai passé à peine une heure. J'y ai rencontré le Comité Français de l'Étiquette pour l'entretien des textiles qui m'a expliqué la réalité de l'application légale de leur symbole protégé par un droit de copyright mais que l'on peut ne pas utiliser leurs symboles en écrivant clairement la chose sur l'étiquette.

Conclusion

Une mission sur mesure riche en apprentissage mais qui a un coût global réel que j'ai dû payer par moi-même plus de sept cent Euros en terme de cours de Broderie, Frais d'achat de matériaux, frais d'entrée dans les différents salons et réparation de ma robe Dior abîmée pendant le montage et démontage du Podium au MIX.

J'espère quand plus du fait que j'ai fait les actions demandées par mon responsable de stage, vous aurez compris l'importance de mes actions ciblées par moi-même en vue de me professionnaliser dans ce secteur et ainsi prendre les devants dans le cadre de ma création d'entreprise. Que ces actions complémentaires étaient autant bénéfiques pour ma future création d'entreprise que pour Parishopping, l'ensemble des informations étant relayées à M. Mas que ce soit pour la sélection des entreprises présentes au salon première vision pluriel, les conséquences de la présence de broderie sur une offre de prêt à coudre etc.