

BULLETIN D'ABONNEMENT

Le Journal des ENTREPRISES

Je souscris un abonnement de 1 AN (11 numéros) au JOURNAL DES ENTREPRISES de MOSELLE

au prix de 39 € TTC

au lieu de 52 € TTC (tarif normal d'abonnement (TVA 2,10%))

Je souscris également un abonnement de 1 AN (11 numéros) aux éditions JDE des départements suivants (39 € TTC par édition):

06 <input type="checkbox"/>	13 <input type="checkbox"/>	22 <input type="checkbox"/>	29 <input type="checkbox"/>	31 <input type="checkbox"/>	33 <input type="checkbox"/>
38 <input type="checkbox"/>	35 <input type="checkbox"/>	42 <input type="checkbox"/>	44 <input type="checkbox"/>	49 <input type="checkbox"/>	54 <input type="checkbox"/>
56 <input type="checkbox"/>	59 <input type="checkbox"/>	62 <input type="checkbox"/>	67 <input type="checkbox"/>	68 <input type="checkbox"/>	
69 <input type="checkbox"/>	72 <input type="checkbox"/>	76 <input type="checkbox"/>	83 <input type="checkbox"/>		

soit un TOTAL de : éditions x 39 € = € TTC

Je joins mon règlement à l'ordre de Manche Atlantique Presse (je recevrai une facture acquittée)

Signature obligatoire :

M. Mme Mlle

Prénom : _____ Nom : _____

Société : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Téléphone : _____ Fax : _____

Pour bénéficier de nos informations flash, votre adresse mail :

BULLETIN À RETOURNER D'UN SEUL CÔTÉ
LE JOURNAL DES ENTREPRISES - Service abonnements
 40, rue de Strasbourg - BP 73207 - 44 032 Nantes cedex 1
 Tél. : 02 40 33 39 34 - diffusion@lejournaldesentreprises.com

des commerçants de Montigny, Montigny Entrepreneurs, organise un jeu de l'oie. Le but : faire découvrir les commerces de la commune.

Comme de nombreuses communes, la ville de Montigny-lès-Metz ne possède pas de centre-ville central.

clients visitent les commerçants partenaires. Il fait tamponner son bulletin de participation dans huit sites différents. Après quoi nous avons deux tirages au sort.

20.000 € de prix
 Au total, l'association dispose de 20.000€ en bons d'achat. Une opération qui a eu recours à un coaching, va également lancer un journal.

Le créateur du mois

Jörgen Venot. La Suède à portée de clic

C'est pour l'instant du Ban-Saint-Martin que Jörgen Venot distribue des produits scandinaves en France, mais aussi au Royaume-Uni et au Benelux. Il a imaginé, dès le départ, Swedishop, site de vente en ligne de produits suédois, comme un outil européen.

Le créateur
 Franco-suédois, Jörgen Venot a travaillé longtemps dans l'industrie du packaging, notamment en Allemagne.

Le concept
 « Les pays scandinaves ont une image forte et plutôt d'environnementale, grâce au marketing d'Idéa notamment, même si la fabrication est de plus en plus réalisée en Asie », explique Jörgen Venot.

Avec Swedishop, il entend bien commercialiser des produits authentiques qui n'ont pas seulement un vernis vert, mais qui sont produits par des entreprises réellement soucieuses d'environnement. « Je vais voir tous les fournisseurs pour vérifier leurs méthodes de travail. Je fais attention à tous les détails. Ainsi, tous les emballages sont recyclables », explique notamment l'entrepreneur.

Une problématique pour les commerçants qui doivent attirer la clientèle de proximité. L'association de commerçants de la ville, Montigny Entrepreneurs, qui compte 80 adhérents sur les 200 commerces de la commune, organise durant le mois de juin un grand jeu de l'oie.

L'idée est de faire connaître les commerçants qui doivent attirer la clientèle de proximité. L'association de commerçants de la ville, Montigny Entrepreneurs, qui compte 80 adhérents sur les 200 commerces de la commune, organise durant le mois de juin un grand jeu de l'oie.



● Franco-Suédois, Jörgen Venot a fait de l'Europe son terrain de jeu : c'est à l'échelle du continent qu'il a pensé le lancement de Swedishop.

Après un shopping de Noël réalisé en grande partie sur Internet il y a deux ans, Jörgen Venot a le déclic, il n'ouvrira pas une boutique dans le centre de Metz, mais un site de vente en ligne.

Le lancement
 Fin connaisseur des milieux d'expatriés, Jörgen Venot a tout de suite

devraient passer à 20 % à terme.

L'offre
 Alimentaire et déco, univers des enfants et produits culturels, Jörgen Venot fait sans cesse évoluer l'offre de son site et y adjoint des explications culturelles. Distributeur exclusif de certains produits, comme les bougies Marschaller, dont la gamme "extérieur" remporte un vif succès, notamment pour les mariages, il n'exclut pas de devenir grossiste pour d'autres points de vente scandinaves.

Les perspectives
 Lancé en décembre 2007, le site est pour l'instant au-delà des prévisions, avec 50 % de CA en France et 50 % au Royaume-Uni et dans les pays du Benelux. Jörgen Venot prévoit 100.000 € de chiffre d'affaires la première année, 500.000 € à trois ans. Il espère à terme avoir une équipe de sept à huit personnes, notamment pour internaliser la logistique et la gestion informatique du site. La première embauche est d'ores et déjà prévue courant 2008.

M.D.
 Tél. : 06.17.41.71.61.
 contact@swedishop.eu
 www.swedishop.eu