

Entrepreneuriat

Lætitia Boué : le télé-achat ça vous dit ?

Line Renette ALOMO
Libreville/Gabon

Vous n'aurez plus à vous languir devant votre petit écran, vous demandant comment faire pour acquérir les articles vantés sur le programme Téléshopping qui passe simultanément sur les télévisions françaises, TF1, RTL9 ou NT1. Une jeune gabonaise vient de créer un business autour de ce concept en devenant la représentante exclusive de l'émission sur le territoire national. Coup d'œil avisé?

LAETITIA Boué ressemble à l'idée que l'on se fait d'une représentante d'un programme télévisé comme Téléshopping. Longtemps, elle a été une fidèle spectatrice de l'émission d'Alexandre Devoise et de Marie-Ange Nardi. Elle y a commandé, par l'intermédiaire de parents résidant en France, des articles.

Mais elle était curieuse de savoir comment faire pour être livré en Afrique, mieux de devenir la représentante exclusive de l'émission et des produits y vantés, sur le territoire national. Elle va mettre à profit un séjour dans l'Hexagone pour se rendre au siège parisien de la chaîne et poser la question directement aux responsables de TF1 : « Je voulais savoir s'il y avait une procédure particulière ? Des papiers à remplir ? »

Notamment celle concernant la possibilité d'ouvrir avec quelques-uns de leurs produits un magasin à Libreville. « Je ne disposais et ne dispose toujours pas d'un grand capital, mais j'avais de quoi me lancer », s'engage celle qui venait de flairer un bon filon.

Elle repart de TF1 avec, en poche, un contrat de partenariat exclusif de représentation des produits vantés par le programme matinal. Mais pas besoin de créer une émission de télé-achat parallèle. TF1 et ses consœurs étant des chaînes câblées.

Huit mois plus tard, « le business n'est pas flamboyant, mais ce n'est pas la disette non plus », reconnaît Letty, pour les intimes.

Pour rameuter des clients et se faire connaître, elle investit le puissant réseau social facebook, sur le nom de Cyrla téléshopping. L'effet est immédiat. « La plupart de nos commandes sont faites sur le in box de la page. » Le bouche-à-oreille est aussi un autre moyen marketing, auquel il faut ajouter son véhicule aux couleurs de son affaire, pour que personne ne la rate.



Photo : D.R

Lætitia, ici, avec les présentateurs de Téléshopping Marie-Ange Nardi et Alexandre Devoise.

Letty vous remet votre article un mois après commande, avec la possibilité, comme sur TF1, de payer en plusieurs mensualités. « La chose se passe exactement comme si vous étiez sur place en France. Vous regardez l'émission, ciblez ce qui vous plaît et payez 70% à la commande et, le reste, en 2 tranches. Vous entrez en possession de votre achat après l'avoir soldé. Les coûts étant légèrement majorés du transport, de la douane et consorts. Si vous êtes d'accord, c'est tout ce dont nous avons besoin. Au final, le client est satisfait et nous aussi », avance-t-elle. Pour les livraisons, la boîte dispose d'un coursier.

FAMILLE D'ENTREPRENEURS • Mais ce n'est pas facile, avoue la jeune femme. Cependant, lorsqu'on veut créer de l'emploi, il faut tenir. Et, elle sait qu'elle va y arriver. Elle est née dans une famille d'entrepreneurs, où tout le monde a une activité. « Se battre est familial », clame celle qui dit s'inspirer de son aînée, Stella Epouta, businesswoman confirmée dans l'événementiel.

Stella lui fait d'ailleurs confiance pour aller au bout de l'aventure. « Elle est déterminée. Et je crois qu'elle va s'en sortir. Elle est sociable, ouverte et communicative beaucoup. Un bel avantage dans le business. » Sinon, Letty n'est pas à son premier coup d'essai. En 2003 déjà, elle avait ouvert un business qui marchait plutôt bien : le premier salon d'onglerie d'art, « l'Onglerie d'or », au quartier Louis. Fort de cette première expérience fructueuse, elle sait qu'elle saura franchir les obstacles sur sa route pour aller à la conquête du marché africain tout entier avec son concept.

D'ailleurs la Côte d'Ivoire est déjà acquise avec une « succursale » ouverte. Et les pourparlers sont en cours avec les deux Congo (Kinshasa, Brazzaville).

« C'est cela, commencer petit et voir grand. N'ou-

bliez pas de passer commande sur la page Cyrla télé-

shopping de tout article qui aurait capté votre atten-



Photo : D.R

Lætitia Boué est la représentante exclusive du programme Téléshopping.

tion sur l'émission de télé-achat. Nous sommes là pour

vous servir », lance une dernière fois, Lætitia Boué.

**MINISTRE DE L'ECONOMIE, DE LA PROSPECTIVE
ET DE LA PROGRAMMATION DU
DEVELOPPEMENT DURABLE**

SECRETARIAT GENERAL

DIRECTION GENERALE DES DOUANES
ET DROITS INDIRECTS

B.P. : 40 - Tél. : (+241) 01-79-53-72
LIBREVILLE - GABON
Site Web: www.douanes.ga

N° 0000894 /MEPPDD/SG/DGDDI

Objet : Règlement des affaires contentieuses.

Le Directeur Général des Douanes et Droits Indirects invite les commissionnaires en douane agréés et transporteurs dont les noms suivent à prendre part à la réunion qu'il présidera le jeudi 23 février 2017 à dix (10) heures précises à l'hôtel des Douanes d'Oloumi. L'ordre du jour de la rencontre porte sur l'examen des modalités de règlement des affaires contentieuses nées des infractions relevées au Bureau Central des Douanes d'Owendo par la Commission de contrôle.

Il s'agit de :

Action Rapide Transit (ART); Action Transit Rapide (ATR); AITC; BIGTRANS; BM Transit; CAP TRANSIT; CATRAMAC; CTI; DHL; FORMALIS; GP TRANSIT; ITRAMA;	NECOTRANS; Nouvelle Vision Transit; SIATRAC; SOGATT; SOMATRANS; SOTAMAC; TATA SHIPPING; TRANGO; Transit Affaires du Gabon (TAG); TRANSTAR; UCO TRANSIT;
---	---

La présence de tous est de rigueur.

Fait à Libreville, le 20 FEV. 2017

Le Directeur Général des Douanes
et Droits Indirects

Alain Paul NDOUBI OSSAMY