

Berber Leather lance ses offres de vente en gros en Europe !

Berber Leather, une petite entreprise britannique aux grandes ambitions, est ravie de rejoindre la plateforme Maison et Objet MOM pour lancer ses offres de vente en gros à travers l'Europe et au-delà. Sa directrice générale, Beki Stevenson (photo), répond aux questions qui lui sont fréquemment posées.

Qu'est-ce que c'est Berber Leather ?

Berber Leather est une petite entreprise britannique, dirigée par le couple père-fille Paul et Beki, spécialisée dans la fabrication à la main d'articles de maroquinerie abordables en provenance du Maroc. Nous mettons l'accent sur les modèles classiques qui résistent à l'épreuve du temps - il n'y a pas de fast fashion ici !



Comment en est-on arrivé là ?

Une histoire étrange. Paul avait une entreprise en éducation internationale et il avait négocié un partenariat entre un lycée du Royaume-Uni et un lycée du Maroc. L'enseignant marocain lui a offert un sac en cuir en guise de remerciement. Ce sac a suscité une grande admiration et c'est sur cette base que nous avons décidé de créer une entreprise d'importation et de vente d'articles en cuir marocains ! Le reste appartient à l'histoire.

Pourquoi le cuir marocain ?

Tous nos produits Berber Leather sont fabriqués en cuir pleine fleur, qui est beaucoup plus durable que n'importe quel autre cuir sur le marché. En vieillissant, le cuir se patine, ce qui lui confère un aspect encore plus agréable au fil du temps. Le cuir est tanné à l'aide de procédés naturels, sans produits chimiques, et est donc respectueux de l'environnement.

Comment garantir la qualité ?

Nos sacs en cuir sont fabriqués selon des techniques utilisées depuis des centaines d'années par des maîtres artisans de Fès et de Marrakech. Nous nous sommes personnellement approvisionnés auprès de chacun de nos fabricants et avons fait preuve de diligence raisonnable pour nous assurer que nous proposons sur le marché un produit dont l'origine est éthique.

Où vendez-vous vos sacs ?

Bien que nous vendions directement aux clients en ligne et parfois à un événement ou un marché, l'essentiel de nos activités se fait par le biais de la vente en gros. Nous vendons principalement à des magasins indépendants au Royaume-Uni et à quelques points de vente aux États-Unis, mais nous nous développons désormais en Europe et au-delà, grâce à notre partenariat avec Maison et Objet.

Le Brexit a-t-il eu un impact sur votre entreprise ?

Ce fut un désastre pour les petites entreprises britanniques, et de nombreuses personnes ont été dissuadées de commander au Royaume-Uni en raison des frais de douane et de livraison supplémentaires. Nous avons pris des mesures pour nous assurer qu'il n'y a pas d'obstacles à notre commerce dans l'UE, avec un numéro de TVA et un numéro IOSS de l'UE, et un représentant nommé résidant dans l'UE. Nous supportons donc nous-mêmes tous les frais supplémentaires.

Pourquoi un magasin devrait-il passer commande auprès de vous ?

Nous comprenons les besoins des petites entreprises et c'est pourquoi nous n'imposons pas de commande minimum. Si un magasin veut essayer nos produits, avec seulement quelques échantillons, cela nous convient. Nous comprenons que les magasins doivent faire des bénéfices, c'est pourquoi la marge sur tous nos produits, de la vente en gros à la vente au détail, est de 2,5. Nous offrons également l'exclusivité du code postal pendant 6 mois après toute commande, et nous partageons nos photos de style de vie avec tous les commerces qui vendent nos produits. Nous prenons en charge les frais de port pour toute commande supérieure à 400 euros.

Comment en savoir plus ?

Comme nos produits sont expédiés depuis le Royaume-Uni, nous ne pouvons pas vendre à partir de la plateforme MOM, mais nous vendons directement à nos clients. Nous avons des catalogues de vente en gros en anglais, français, néerlandais, allemand et arabe. Ils sont disponibles en nous contactant à sales@berberleather.com ou en nous appelant au +44 1748 517007