

jungle by jungle



*Mobilier pour enfants
“conçu pour durer et se transmettre”*

www.junglebyjungle.fr

NOTRE COLLECTION



www.junglebyjungle.fr

I- Fiche de Synthèse

1) Activité :

Design de meubles haut de gamme pour enfants. Gestion de la sous-traitance de la production en France et en Europe. Commercialisation sur le site www.junglebyjungle.fr et à travers un réseau de magasins de décoration adultes et/ou enfants à travers la France, l'Europe et le Monde.

2) Fiche d'identité de Jungle by Jungle

Avril 2014 : Lancement de la marque par Sabrina Colas sous le statut d'auto entrepreneur.

23/12/2015 : Création de la SARL Jungle by Jungle

Adresse : 54, square des Treilles – 35170 Bruz

Tél : 06 95 18 21 96

Email : contact@junglebyjungle.fr

Capital social : 6 000 €

SIRET : 817 403 736 00017

Code APE : 7410Z

Actionnaires : Sabrina COLAS : 51 % / Xavier COLAS : 49 %

3) Le projet

Après deux ans et demi d'activité nous sommes sûrs de notre business model. Nos produits plaisent. Notre marque a développé une identité forte et déjà reconnue dans le secteur du meuble. Notre positionnement haut de gamme est pertinent, peu concurrentiel et générateur de marge. Notre stratégie de distribution est pertinente et le nombre de nos distributeurs croît de manière exponentielle.

Nous voulons accélérer notre croissance par deux biais :

En augmentant notre visibilité auprès du public par :

Le lancement d'un nouveau site internet beaucoup plus professionnel et efficace.

La mise en place d'une stratégie de référencement de notre site.

La poursuite de notre investissement auprès de notre bureau d'attaché de presse.

En augmentant notre visibilité auprès des revendeurs en :

Participant à plus de salons professionnels à travers l'Europe et le monde.

Se donnant les moyens de prospecter sur le terrain les magasins à fort potentiel.

Montant des besoins : 100 000 €.

II-Historique

1) La fondatrice :

Jungle by Jungle a été créée par Sabrina COLAS, née le 25 mai 1976 à Morlaix dans le Finistère. Elle est diplômée en 1999 de l'Ecole de Gestion et de Commerce de Bretagne et est titulaire du BTS Design d'espace obtenu en 2004.

De 2005 à 2013, elle travaille en tant qu'architecte d'intérieur au sein de cabinets d'architecture et d'architecture d'intérieur de la région rennaise. Elle se consacre à des projets d'architecture et d'aménagement de cafés, hôtels et restaurants pour lesquels elle est régulièrement amenée à dessiner et faire fabriquer du mobilier.

2) L'origine du projet :

Fin 2013 au cours d'un échange avec son camarade de promotion à l'EGCB, Franck Pirotais qui a repris l'entreprise familiale : Meubles Pirotais, naît le projet de dessiner du mobilier pour enfants.

En avril 2014, Sabrina Colas lance à Rennes, sa marque de mobilier : Jungle by Jungle.

3) Le lancement :

Les 12 premiers mois d'activité en statut d'auto entreprise ont permis de dessiner et de produire les deux premières gammes de la marque : les bureaux My Little Pupitre et les tables My Lovely Ballerine.

A cette étape l'ensemble de la production est réalisée en France en petites séries et est commercialisée auprès d'une clientèle de particuliers en France et Europe par le biais du site Internet de la marque.

Ces premiers mois sont très encourageants, les meubles reçoivent un excellent accueil de la part de la presse et les ventes régulières prouvent que les produits et la marque ont un potentiel évident.

4) L'accélération :

Au cours des 12 premiers mois, de nombreux magasins en France et Europe nous ont fait part de leur désir de distribuer les produits Jungle by Jungle. Les faibles marges liées à la production en France ne nous permettaient pas de donner suite à ces demandes.

Face au fort potentiel de développement proposé par le canal de distribution des magasins de décoration, nous avons donc décidé de donner une autre dimension à Jungle by Jungle.

Nous avons totalement modifié notre business modèle en fabriquant une grande partie de nos meubles en Lituanie et en conservant une petite partie de la production en France et en proposant nos meubles aux magasins de décoration basés en France, en Europe et à travers le monde.

Xavier Colas, le mari de Sabrina a rejoint le projet pour l'accompagner sur le pilotage de ce changement et pour s'occuper du développement commercial.

Diplômé en 1997 de l'Ecole de Gestion et de Commerce de Bretagne, il a effectué une carrière au sein de fonctions commerciales et managériales dans la prestation de services en Ressources Humaines.

L'auto entreprise est transformée en SARL le 22/12/2015. Elle est co-gérée par Sabrina qui détient 52 % des parts et par Xavier qui en détient 48 %.

51000€ sont réunis sous forme d'apport personnel, de prêts d'honneur et de prêts bancaires.

Un premier salon Maison et Objet en janvier 2016, réussi, permet de lancer une première fabrication livrée début mai 2016.

III- Les atouts de Jungle by Jungle

1) Une forte identité, une très grande lisibilité et déjà une bonne notoriété :

Jungle by Jungle est une marque de mobilier design pour enfants qui propose du **mobilier haut de gamme fabriqué en France et en Europe**.

La philosophie de Jungle by Jungle est claire : proposer aux parents, pour leurs enfants, du mobilier design, beau et fonctionnel, fabriqué dans le respect d'un savoir faire traditionnel et dans un soucis de très haute qualité. **Les meubles Jungle by Jungle sont beaux et durables. Ils sont faits pour se transmettre de génération en générations.**

On se retrouve là, à l'opposé du pratique, pas cher et jetable, incarné par Ikea, Alinéa, But et Conforma.

La cible de clientèle est composée par les CSP ++ de France, d'Europe et du Monde.

La marque Jungle by Jungle emprunte tous les codes propres aux marchés du luxe :

- **Très haute qualité des produits,**
- **Politique tarifaire élevée** (justifiée par une qualité et un service après vente irréprochables),
- **Rareté des produits** (distribution ciblée et non de masse),
- **Univers de la marque fort** (charte graphique épurée et sobre, photos et textes soignés et créant un univers propre à la marque, communication très maîtrisée et puissante : Site internet, Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, Blogs spécialisés, Presse spécialisée française et internationale).

Depuis mai 2016 Jungle by Jungle s'est attaché les services du **bureau d'attaché de presse Anne de Lajartre à Paris**. Il s'agit du bureau d'attaché de presse le plus influent dans le domaine de la mode et du design en France. Le travail effectué par les équipes d'Anne de Lajartre a permis de prendre le relais des déjà très bons retours presse que nous avons eu. Depuis le mois d'août 2016, nous bénéficions d'une **exposition presse importante** avec plus d'une vingtaine de parutions dans la presse nationale au sein de titres tels que « **Elle** », « **Elle décoration** », « **Ideat** », « **Milk** », « **Le journal de la maison** », « **Home** », « **Femme actuelle** », ...

2) Un marché du meuble en plein renouveau et en croissance :

En 2010, la production mondiale du secteur du meuble représentait environ **83 milliards d'euros**.

Un quart de la production mondiale de meubles provient de l'UE.

Le marché du mobilier en France pèse **9 milliards d'euros** à fin 2014.

De 2008 à 2014 le marché du meuble a connu un net recul avec une diminution de 7.5% du volume d'activité. La crise de 2008 a fortement fait souffrir les circuits de distribution classiques des meubles en périphérie des agglomérations. Ces circuits proposant du meuble sans âme, et à des prix prohibitif au regard de la qualité proposée.

Cette crise a permis une mutation du marché et l'émergence de nouveaux modes de distribution auprès de magasins apportant une vraie proposition à leurs clients, que ce soit auprès de magasins de décoration spécialisés, mais aussi auprès de concept stores. Internet a aussi fortement contribué à la mutation de ce marché. Les marques se dotant de sites marchands et de nombreux sites Internet de décoration voyant le jour en France et à travers le monde.

La croissance est donc de retour sur le marché du meuble en France. Après une reprise de **2.4% en 2015**, le marché du meuble en France a cette fois progressé de **4.8% sur le premier semestre 2016**.

3) Une niche extrêmement porteuse

Le marché du mobilier enfant constitue une niche extrêmement porteuse. Il y a quelques années le mobilier enfant n'était que du mobilier adulte miniaturisé, ne répondant pas aux besoins et envies des enfants et ne privilégiant pas l'esthétique. Depuis 5 à 10 ans, de nouveaux acteurs sont arrivés sur ce marché, en faisant preuve de créativité, en proposant des meubles design et beaux pour les enfants de 4 à 12 ans.

Ces jeunes marques sont :

Françaises : Laurette, Les Gambettes, Zine Zoé, Mum and Dad, Blomkal

Belges : Quax, Mathys by Bols,

Italiennes : Perludi,

Espagnoles : Nobodinoz,

Danoises : Oliver Furniture, Budtz Bendix,

Américaines : Kalon, Œuf

IV- Premier bilan :

1) Les +

Jungle by Jungle est une marque qui a développé une **forte identité**.

En 8 mois nous avons **vendu 200 produits**.

Nous avons développé **un réseau de 28 revendeurs** :

- 10 magasins en France
- 1 magasin en Suisse
- 1 magasin au Royaume Uni
- 1 magasin au Maroc
- 1 magasin au Liban
- 1 magasin en Chine
- 9 sites Internet en France
- 1 Site Internet au Royaume uni
- 1 Site Internet en Allemagne
- 1 Site Internet en Italie
- 1 Site Internet aux Pays Bas

Nous réalisons **50 % de notre chiffre d'affaire à l'export**.

Notre **marge brute se situe à 58 %**

En résumé, ces 8 mois nous ont permis d'asseoir nos convictions et de vérifier la pertinence de notre Marketing Mix :

- *La marque et les produits plaisent fortement.* (Product).
- Les prix très élevés ne nous empêchent pas de vendre et nous permettent de développer une forte marge brute. (Price).
- Nous avons réussi à commencer à mettre sur pied un réseau de distribution très cohérent et sélectionné avec soin. Tous nos revendeurs ont un positionnement haut de gamme et une image en accord avec celle de notre marque. (Place).
- Nous avons de très bons retours presse. Une bonne présence sur les réseaux sociaux. De très bons commentaires. Nous avons aussi trouvé 2 moyens efficace de développer notre réseau de revendeurs : La prise de RDV pour présenter nos produits aux magasins et les salons par le biais de maison et objets janvier et septembre 2016, pour l'instant. (Promotion).

2) Les –

Les ventes à travers notre site www.junglebyjungle.fr ne sont pas à la hauteur de ce que nous souhaitons.

Sur les 6 premiers mois de l'année nous n'avons réalisé que 4 ventes sur notre site pour un total de 1837€ HT.

C'est d'autant plus dommage que nous réalisons une marge de 75 % sur notre site.

Ces mauvais résultats sont dus aux modifications de l'algorithme de référencement de Google qui a totalement fait chuter le référencement de notre site. Notre site n'étant pas responsive et ne répondant pas aux nouvelles exigences de Google.

Cependant il est à noter que notre stratégie de communication commence à payer, en effet l'ensemble de la communication presse a pour objectif de développer notre notoriété, mais aussi de provoquer du trafic vers notre site. Les premières retombées en terme de ventes sur le site commencent à se faire ressentir puisque sur les deux dernier mois et demi écoulés nous avons réalisé 5 ventes pour un montant 3703 € HT, ce qui correspond à une multiplication par 5 du chiffre d'affaire sur les 2.5 derniers mois.

V-Constat

La marque et nos produits plaisent.

Sur les 8 derniers mois nous avons pu vérifier que notre business model est le bon.

Nos distributeurs vendent nos produits et ont un réassort régulier.

Notre marge brute est bonne.

Notre croissance sera portée par deux axes :

1- Notre capacité à nous faire connaître par de nouveaux distributeurs en France, en Europe et à travers le monde.

Si nous poursuivons avec nos moyens actuels, nous ne pourrons faire guère plus que nos deux participations par an au salon Maison et Objet. Nous sommes sur une moyenne de 5 nouveaux magasins décrochés par salon. Ce qui nous fait un développement de 10 nouveaux magasins par an grâce aux salons.

La prospection physique en France et Europe coûtant cher, nous ne pourrons pas développer plus de 4 à 5 nouveaux magasins par an par ce biais.

Nos actions commerciales en l'état actuel de nos moyens nous permettraient d'accroître notre réseau de distributeurs que d'une quinzaine de points de vente par an.

2- Notre capacité à drainer du trafic qualifié vers notre site Internet.

Sans le lancement d'un nouveau site Internet correspondant aux derniers critères de Google et des moyens mis pour booster notre référencement, nous ne pourrons compter que sur les retombées presse liées aux actions de notre attaché de presse, pour créer du trafic sur notre site

VI- Plan d'action

- 1) Participer à 6 salons internationaux par an.
- 2) Continuer à utiliser les services de notre attachée de presse française + prendre les services d'une attachée de presse au Royaume Uni.
- 3) Lancement d'un nouveau site Internet accompagné d'actions sur le référencement.

VI- Besoins et retombées

1) Salons

Financer en partie la participation à quatre salons de plus par an, nous permettant de passer de 2 à 6 salons par an, pour un coût total en 2017 =

Salons en France : $2 * 6\ 000\ € = 12\ 000\ €$

Salons à l'étranger : $4 * 8\ 500\ € = 34\ 000\ €$

Le fait de faire 6 salons par an permettra d'avoir au moins 36 distributeurs de plus par an **ce qui générera** en année pleine sur une moyenne de 3000 € de CA par magasin, **un CA de 108 000 € supplémentaire chaque année à partir de 2018** (54000€ sur 2017)

2) Agences de relation presse

Agence Française : **12 000 €**

Agence Anglaise : **12 000 €**

3) Site Internet

Création et référencement du site en 2017 : **10 000 €**

Publicités Facebook, Instagram, Google : **10 000 €**

Les actions de l'agence de relation presse et du nouveau site Internet **devraient permettre de générer un CA de 20 000€ sur le site en 2017 et de 40 000 € en 2018**, contre 8 000 € en 2016.

4) Stock

Afin de toujours garantir des produits en stock et une livraison moyenne entre 24 et 72h, il nous est nécessaire d'augmenter le nombre de produits en stock à hauteur de : **10 000 €** sur 2017.

TOTAL DES BESOINS = 100 000 €

RETOMBEES EN 2017 : + 64 000 € de CA en plus que sans levée de fonds.

RETOMBEES EN 2018 : + 115 000 € de CA en plus que sans levée de fonds.

RETOMBEES EN 2019 : + 195 000 € de CA en plus que sans levée de fonds.

RETOMBEES EN 2020 : + 273 000 € de CA en plus que sans levée de fonds.

RETOMBEES EN 2020 : + 344 000 € de CA en plus que sans levée de fonds.

NOTRE PRESS BOOK



le journal de la **Maison** SEPTEMBRE 2016

**Nuancier
LE MARSALA PIMENTE
LA DÉCO**

**20 lampes
de bureau pour
la rentrée**

**Avant/après
UNE TERRASSE POUR
PROLONGER L'ÉTÉ**

**STYLE MEMPHIS
SUIVEZ LA TENDANCE**

**Bohème et acidulé
LE DESIGN EN
TOUTE SIMPLICITÉ**

M 01948 - 405 - F. 4,20 € - 10

jlmnow!

1. **SOLAIRE**. Décor indigo pour cette assiette (ou bol) de pressé à l'orange, en porcelaine, ø 21 cm, 7,90 €. **2. PRAIRIE**. Un set de table à l'impression soleil de bois «Crisse Scotch C33», en simple PVC, 33 x 50 cm, 14,90 €. **3. MALLEFEUILLE**. Originaire d'une suspension à l'air pour suspendre «Marsala Piment» en verre soufflé, ø 24 x 32 cm, 5,20 €. **4. FLEUR DE POT**. Crayons pots de fleurs formatés, terre cuite et résine, taille S, M et L, 100, 220 et 290 €. **5. SUBPES**. Chaise, tabouret ou bout de canapé en lin beige perle, «My Lovely Ballerine», coloris en MDF et pieds en métal, 30 x 30 cm, 16,24 €. **6. JUNGLE**. Un lit-jungle avec une tête en bois «Lustre» en chêne massif naturel, 160 x 43 x 36 cm, 154,46 €. **7. STRUCTURE**. Chaise à l'origine avec ce fauteuil géométrique «Lustre» en tissu ø 15 x 70 x 82 cm, 10,94 €. **Mais chez The Chair Republic.**

#Muuto fête ses dix ans et lance, pour l'occasion, une collection innovante et haut de gamme à des prix accessibles.



**Belles pages
SÉDUCTION VINTAGE**

Le style indus' ne cesse de faire des adeptes! Avec du mobilier chiné et un espace chargé d'histoire, c'est le coup de cœur assuré. Structures métalliques, murs en briques apparentes, sols et murs en ciment ou béton ciré, touches de bois, gros tableaux, meubles en métal... La tendance industrielle et vintage s'invite sans fausse note et avec force. Pour l'adopter, parcourez les pages de cet ouvrage imaginal comme une bible du style. Inspiration, conseils pour recycler du mobilier industriel, recommandations pour choisir un meuble, objet de décoration et décorer l'espace... Tout y est! «Design vintage. L'indus' industrielle», 424 pages, 16,90 €, éditions Place Des Victimes.

LE JOURNAL DE LA MAISON

maison LE N°1 DE LA PRESSE DÉCO **créative** 95 96 septembre-octobre 2016 5,50 €

**De 3 à 59 m² Spécial
PETITES SURFACES**
Des réalisations d'archi qui vont offrir volume, sérénité et gaieté...

**AVANT-APRÈS
DES BUREAUX
ASTUCIEUX & DÉCO
POUR TRAVAILLER
CHEZ SOI**

**C'EST DU PROPRE!
LES 7 RÈGLES D'OR
pour aménager
et personnaliser
la buanderie**

**32 PAGES
Têtes de lit créatives et
équipements ultraconfort
MIEUX DORMIR
EN TOUTE BEAUTÉ**

L 11114 - 10 - F. 3,95 € - 10

Mieux dormir en toute beauté
Créer des tables de chevet



SHOPPING. Une table basse pour enfant joue les chevets, «My Lovely Ballerine», 14,47 cm, 60 cm, 219 €, Jungle by Jungle.

**DES TABLES DE NUIT
CAMÉLÉON**



LES CHEVETS SORTENT DES SENTIERS BATIS ET OSENT TOUTES LES EXCENTRICITÉS. ILS SE FONDENT DANS LE DÉCOR ET ADOPTENT LE BÉTON BRUT, LES LIGNES GRAPHIQUES OU LA MOSAÏQUE PRÉCIEUSE. IL NE VOUS RESTE PLUS QU'À RÉVER... AVEC STYLE.

MODES & TRAVAUX

Encore + de créations!
64 IDÉES

MODE CUSTOM
MA VESTE KAKI
REFAIT SA VIE

GRATINS
OUBLIEZ VOS CLASSIQUES!

RÉCUP
RECYCLEZ VOS JOUETS EN OBJETS DÉCO!

TUTOS
TOISE EN BOIS
HORLOGE EN CARTON
TARTE SOLEIL

FAIRE DES ÉCONOMIES
GAGNER DU TEMPS
CONSOMMER MALIN...

85 MAXI BONS PLANS
qui changent tout!

SEPTEMBRE 2016 - n° 1390
M 01054 - 1390 - P. 2,30 € - 40

C'est dans l'air

LA VIE EN ROSE QUARTZ

PEINCE-MOI Pince à papier en métal, 13,50 €. Nomogramme Copenhøgen chez Fleur.

DENTELLE Assiette plate, Ø 28 cm, 17,25 €. Côté Table.

DANDY Derbies en cuir marron, 129 €. Mellow Yellow.

CUSTOMISABLE Palette à personnaliser avec les stickers offerts, 9 couleurs à disposition, 34,95 €. Too Faced chez Sephora.

GOURMANDS Biscuits roses de Baum dans une boîte en métal, 125 g, 9,50 €. Fossier.

DOLCE VITA Coussin en coton, 45 x 45 cm, 45 €. Vintage People.

STAR PIN Pin et baguette en laiton doré à l'or fin et émail, 17,50 € et 36 €. Tiffine.

TEA TIME Assortiment de 48 sachets de thé, 29,95 €. English Tea Shop.

RELAXANT Set de 3 feutres de laque et feuilles de papier, 10 ml, 5,99 €. Mon Petit Papou chez Monoprix.

CHOC Encastrement perlatif en laque, son hour de gomme, 21 x 18,6 x 7 cm, 399 €. V&C.

PRATIQUE Tabouret en bois massif, assise en MDF laqué, 30 x 30 cm, 187 €. Jungle by Jungle.

BRILLANT Vernis laque gel, Châir et tendre, 10 ml, 10,95 €. Bourjois.

MAGIQUE Illuminateur de regard électronique, 129 €. Fossier.

GIRLY Pinchout pour la pousse, 10,95 €. Creaovis.

SOIR UN NUAGE Baguette suspendue en bois et corde, 21 €. World.

FRAIS Boîte, 75 cl, 6,90 €. Moulon Coder.

12 Modes & Travaux

Pleine Vie

N° 363 SEPTEMBRE 2016

Vu à la TV

Énergie, impôts santé, voyages...

50 DROITS À FAIRE VALOIR POUR OPTIMISER SON BUDGET À LA RETRAITE

MES PROJETS
Mes voisins font table ouverte et je m'invite
Une balade en camping-car, pourquoi pas?

VIVE LA RENTRÉE!
Télé | Ciné | Spectacles on vous dit tout

dedans dehors
• Les huiles essentielles pour soigner la maison
• Le dahlia au jardin, pour les amoureux
• La cuisine aux fleurs, c'est bon et beau!

ARTHROSE
18 PAGES DE CONSEILS CONTRE LA DOULEUR

+ nouveau!
1 semaine de programme prévention

• les traitements de l'espoir
• les solutions médecines douces
• les réponses des spécialistes

11 00049 - 363 - P. 3,70 € - 40

LES PRIX SONT INDICATIFS PRODUITS EN VENTE EN MAGASINS ET GRANDS MAGASINS. CARNET D'ADRESSES P. 144

1. MONTE "TRENTY" CADRAN MÉTAL, LÉVEL, 180 €. 2. CANAPÉ CONVERTIBLE "PIZZA WOOD", DÉLAISSON, 1019 €. 3. SALADIER EN BAMBUS, Ø 28 CM, 8 €. 4. LÉCLERC, 4,90 €. 5. TONGE "FLUP FLUP FLOP" EN FOUILLE DE MOUTON, DU 36 AU 42, 90 €. 6. SOLAIRES EXTRA-LÉGÈRES, GOUVERNEUR-AUDISIER, 470 €. 7. BOUTON DE MEUBLE "ROSE" EN PORCELAINE, LÉVEL HERLIN, 4,90 €. 8. PERFECTO EN CUIR, DU 34 AU 44, MORGAN, 250 €. 9. COUVERTS "SHROSE" EN INOX, 5 PIÈCES, VILLEROY & ROCH, 20 €. 10. NANTÉAU COUVERT EN LANE MÉLANGÉE, DU 34 AU 44, MORGAN, 90 €. 11. APPAREIL PHOTO "INSTA X PINK" DE PULPUM, IMPRESSION INSTANTANÉE DE PHOTOS, BATHROOM GRAFFITI, 500 €. 12. BOÎTE À OUTILS EN MÉTAL, WINE AUTOUR DU MONDE, 80 €. 13. TABLE D'APPOINT "LOVELY BALLERINE", Ø 40 CM, LAQUE MAT, PIEDS EN MÉTAL, JUNGLE BY JUNGLE, 210 €. 14. POT POUR AROMATISER "BRUSSELS HERBS", Ø 13 CM, ELMO, 10 €. 15. LAVE-LINGE, 8 KG, CLASSE A+++, COLORIS VINTAGE SUR DEMANDE, BRANDT, 550 €. 16. FOUTILLON "SAVOIR-ROCHE" EN SOIE, FREYVILLE, 35 €. 17. DERRIÈRE RIÈRE, DU 36 AU 42, VANESSA RUI, 49 €. 18. ROUGE VENTEUR ROSE ANCIENNE, BOUVIER LA FRANCHISE, 30 €. 19. BÉBÉ EN CUIR, LA PÉPÉ HADJOUTÉ, 196 €.

17
PLEINE VIE / SEPTEMBRE 2016

MON JARDIN & MA MAISON

NUMÉRO 681 - OCTOBRE 2016

MON JARDIN & ma maison

LE PLUS LU DES MAGAZINES DE JARDIN

monjardinmamaison.fr



LES VIORNES
ARBUSTES
DES 4 SAISONS

ARCHES, PERGOLA, PYRAMIDE
QUEL SUPPORT
POUR MES
GRIMPANTES ?

VIVACES, ARBRES, BULBES...
**À vos marques, prêt,
plantez !**

**PROFITEZ
DE L'ÉTÉ INDIEN**
• FLEURI
EN HOLLANDE
• LIBRE À SAMBUCUS
• ÉCOLOGIQUE
AU SARIBOU

**7 souffleurs
à batterie testés
pour vous**

**PELOUSES ABÎMÉES
LES BONS REMÈDES**

M 02133 - 101 - P. 4,50 € - 100

Sélection déco

La folie du vintage

Un vent de nostalgie souffle dans la maison ! Matières nobles, touches cuivrées, motifs rétro, teintes sourdes ou vitaminées rendent joliment hommage aux années 40 et 50.



En douceur
Voilà le côté d'or du vintage : par ses lignes épurées et ses touches dorées, il rappelle l'élégance des années 40 et 50. Le décor se réveille notamment grâce à une palette de couleurs féminine qui associe rose tendre, gris et noir. My Lovely Ballerina, belle ballerine en MDF laqué finition vernis mat, pieds en bois massif et embout laton, (H. 47 cm, d. 60 cm), 395 €, et tabouret plateau en MDF et pieds en laiton (D. 30 x 30 cm, 38,2 €, Jungle by Jungle).

100 MON JARDIN & MA MAISON

www.femmeactuelle.fr

Femme actuelle

Amour-Amitié
Les nouvelles
façons de
se rencontrer

-3 kilos en 15 jours
**Je mincis
enfin
durablement**
grâce au nouveau
régime Cohen

**Envie de
céréales**
Des recettes
pour tous

Médecine douce
A chaque bobô
une vitamine adaptée

**TRAVAILLER À
LA MAISON**
Le guide pour se
lancer sans risque

**GRAND JEU
DE LA RENTRÉE**
6600 €
de cadeaux
à gagner

Fiche tricot
Super facile,
mon coussin rayé

TENDANCES DÉCO
Les indispensables
(à petits prix !)

PM ANIMA MEDIA
M 01188 - 1009 - P. 1,80 €

Le féminin le plus lu en France
N°188 - DU 11 AU 25 SEPTEMBRE 2016

MAISON/INSPIRATION

Le retour du *chic*

C'est le grand retour de l'élégance feutrée et sophistiquée. Ces derniers temps, le mot « décoration » avait disparu au profit du mot « design ». Il fait un retour remarquant chez les adeptes de mobilier. Ornementation, beaux objets, formes larges et confortables, belles matières... la maison reprend le chemin d'une certaine idée du chic à la française. (Ambiance AM 101.)



Table à manger et
métal, L 60 x P 45 x
H 58 cm, Nordal, 495 €

En mode *boudoir*

Du rose, des formes féminines, de la douceur : le style boudoir a toujours la cote. Mais cette année, il change de tonalité. Il se modernise. Toujours aussi tendre et fraîche, il prend un peu plus de caractère associé à des formes graphiques, du noir au noir élégant et à l'or gracieux. Poétique et chic, le rose adopte un ton décalé : objets ou dessins pleins d'humour rendent la maison plus légère. (Ambiance 117.)

Vase en verre,
Ø 15 x H 27 cm,
+ l'écaille,
Ikea, 12,90 €

Gullidon en MDF, laiton
et laiton, Ø 30 x H 47 cm,
+ My Lovely Ballerina,
Jungle by Jungle, 212 €

Carnet d'adresses p. 96

