

Étude de cas

Comment cette marque pour
enfants a rapidement augmenté
ses ventes et simplifie la
livraison avec Faire

F A I R E

Scrollino

Ludmila & Sylvain Favardin | Fondateurs
Basés en France

L'équipe de Scrollino a vu un impact immédiat sur ses ventes après avoir rejoint Faire. Dans les mois qui ont suivi, 60 % des ventes B2B de la marque ont été générées par Faire.



« Aujourd'hui, environ
60 % de nos ventes
proviennent de Faire. »

Établie en France, Scrollino est une marque livres pour enfants fondée et opérée par Ludmila et Sylvain Favardin. Ils ont inventé eux-mêmes leur produit phare : le Scrollino®, un livre à dérouler révolutionnaire, aujourd'hui vendu dans plus de 600 magasins dans 35 pays et traduit en sept langues. Leurs collections écologiques et 100 % compostables comprennent de la papeterie design, des histoires aux illustrations magnifiques, des outils d'apprentissage pour enfants, des activités et des jeux amusants.

Les Favardin ont commencé à vendre leur gamme en France en 2016 et ont connu un premier succès sur les salons professionnels. Cependant, à mesure que l'entreprise continuait à se développer, il leur était de plus en plus difficile de communiquer avec les clients et de traiter les commandes tout en assistant souvent à des événements. Nous avons discuté avec le fondateur et directeur, Sylvain Favardin, de la façon dont Faire a aidé la marque à surmonter les défis rencontrés et à augmenter ses ventes quelques mois seulement après avoir rejoint la plateforme.

« Nos stratégies ont évolué parce que nous avons beaucoup appris de Faire. »

Scrollino a commencé à vendre sur Faire en mai 2021. Sylvain a admis qu'il était d'abord nerveux à l'idée de rejoindre Faire car il avait peur que la marque ne soit pas prête pour le marché américain. Ces craintes se sont rapidement dissipées lorsqu'il a constaté la vitesse à laquelle il pouvait augmenter les ventes et simplifier le traitement des commandes avec Faire. « Nous ne nous attendions pas à grand-chose, [mais] je suis maintenant très satisfait », a déclaré Sylvain. Scrollino a bénéficié d'un résultat considérable qui a radicalement changé la façon dont l'entreprise fait des affaires moins de six mois après avoir rejoint la plateforme.

« Nos stratégies ont évolué parce que nous avons beaucoup appris de Faire », avance Sylvain. Pour commencer, l'équipe utilise les outils d'expédition de Faire pour traiter rapidement les commandes et rester organisée. Sylvain prépare facilement les bons de livraison pour chaque commande et peut répondre plus efficacement aux questions.

Sylvain a toujours pensé que le traitement des commandes constituait l'aspect le plus stressant de la gestion d'une entreprise et il affirme que Faire lui a beaucoup simplifié la tâche.



Par le passé, la petite équipe de Scrollino avait du mal à assurer le suivi des clients. Désormais, lorsqu'un commerçant le contacte, Sylvain lui fait passer commande directement sur Faire pour offrir à chacun la meilleure expérience. Faire gère le traitement des paiements et les e-mails de confirmation de commande au nom de Scrollino. De plus, Sylvain peut proposer les conditions de paiement et les avantages de Faire, comme la livraison gratuite, pour inciter les commerçants à acheter davantage.

Avoir recours à Faire comme canal de vente a permis à Sylvain et à son équipe de consacrer plus de temps à la création de nouveaux produits. Ils n'ont même pas assisté à l'un des grands salons professionnels en 2021 tellement ils étaient occupés à remplir les commandes de Faire.

Sylvain a également enregistré une augmentation remarquable des commandes vers le Royaume-Uni malgré les inquiétudes concernant le Brexit. Même si les gérants craignaient au départ de ne pas être prêts pour le marché américain, Sylvain a déclaré qu'ils avaient commencé à faire des affaires aux États-Unis. Les commerçants qu'ils ont rencontrés aux États-Unis il y a déjà trois ans les ont même retrouvés sur Faire et ont passé de nouvelles commandes.

F A I R E

L'avenir est local.