

**LENEWBLACK**  
SELECTED BRANDS FOR SELECTED BUYERS

---

Vos campagnes de ventes permanentes

---

[www.lenewblack.com](http://www.lenewblack.com)

---

## Le New Black

*Le nombre de fashion week et d'événements commerciaux (salons, showrooms) se multiplie dans les capitales de mode traditionnelles (Milan, Paris, New York Londres), comme dans les capitales émergentes (capitals (Istanbul, Seoul, Moscow, Rio, Sao Paulo, Mumbai, Delhi, Melbourne, Sydney, Singapour etc.). Le marché international n'a jamais été aussi attractif et difficile à atteindre dans sa globalité. Le commerce B2B en ligne s'impose comme une évidence pour réussir à atteindre ce marché. Une nouvelle étape dans le développement de l'industrie de la mode.*

**Le New Black est la première plateforme virtuelle B2B internationale dédiée aux marques de mode (prêt-à-porter & accessoires homme et femme) et aux détaillants exigeants.**

### UN PROCESSUS INNOVANT DANS L'INDUSTRIE DE LA MODE.

Les marques sélectionnées montrent et vendent leurs collections en ligne dans leurs propres showrooms privés sur la plateforme. Les détaillants internationaux doivent s'enregistrer et être validés par Le New Black (positionnement, années d'existence) pour accéder aux collections et passer leurs pré-commandes en ligne. La marque et l'acheteur reçoivent simplement leur pré-commande par e-mail. La marque confirme la commande, organise le paiement et la livraison.

Le New Black allie l'aspect privé du showroom à l'effet de mutualisation des acheteurs du salon physique, pour des campagnes de vente permanentes et internationales

### UN POSITIONNEMENT QUALITATIF ET INTERNATIONAL.

Le New Black a pour objectif de rassembler les marques internationales les plus pointues du marché : les créateurs qui défilent lors des fashion week internationales (Christophe Josse, JC de Castelbajac, Steffie Christiaens, United Bamboo, Georgia Hardinge, Cat's Tsumori Chisato) et qui montrent leurs collections en showrooms privés, mais aussi les marques qui participent aux salons les plus courus (Le Mont Saint-Michel, Heimstone, Surface to Air, April May, Fred Perry Laurel Wreath, Vaentine Gauthier, Warmi, Veja etc.)

Une sélection centrée sur la qualité : qualité de création, de production et de distribution.

### UNE COMMUNICATION SOUTENUE, UNE AUDIENCE CIBLÉE

Les nouvelles collections disponibles sur le site sont annoncées par newsletters hebdomadaires à notre réseau de 10000 professionnels (acheteurs, presse, marques). Les réseaux sociaux sont utilisés quotidiennement pour promouvoir les marques participantes, et communiquer sur les innovations dans le secteur de la mode. Deux attachées de clientèle soutiennent l'activité des marques et acheteurs participants tout au long de la saison afin d'optimiser les résultats obtenus à travers la plateforme.

Un échange permanent avec les acteurs de l'industrie (marques, acheteurs, presse, institutions.)

## Le New Black : depuis son lancement en juillet 2009

### PLUS DE 700 PRÉ-COMMANDES PASSÉES EN LIGNE

### 72 MARQUES SÉLECTIONNÉES INSCRITES

Des marques qui souhaitent développer une distribution sélective avec une approche innovante.

### PLUS DE 1350 ACHETEURS SÉLECTIONNÉS INSCRITS

Bureaux d'achat, grands magasins, boutiques de luxe et concept-stores.

#### **Europe : 56%**

Hunting and Collecting (BE), Farenah Concept (BG), Quartier 206, Voo (DE), Henrik Vibskov (DK), Ekseption (ES), Beamhill (FI), Lambert & Associates, MP Select, Colette, Les Galeries Lafayette, Odile Baudelaire Fashion Office, Printemps (FR), Kronkron (IS), Antonioli, 10 Corso Como, Christine Ellis Associates (IT), Raionul6 (RO), UK Style, Podium (RU), Villa Gross (UA), The Shop at Bluebird, Browns, Dover Street Market, Avenue32.com, Matches, Net-à-Porter, Urban Outfitters (UK), etc.

#### **Amerique : 32%**

Black Parrot, Blues & Cream, Elizabeth Charles, Gargyle, If, La Boutique, Lux Couture, Maple, Modewalk, Mint, Oak, Owen, Revive, Saks 5th Avenue Club, Space519, Stand Up Comedy (US), Boutique U&I, Jonathan & Olivia (CA), Saks Mexico (MX), Bella Bella (GT) etc.

#### **Asie et reste du monde : 12%**

Offtherunway.com.au, MyCatwalk.com.au, Dilettante (AU), Lane Crawford, Joyce, I.T, Harvey Nichols (HK), Barneys Japan, Adam et Ropé, H.P. France, Isetan (JP), Tom Greyhound, 10 Corso Como, Daily Projects (KR), Ms Dantel Boutique, 4 (KW), Piaff, Ginette (LB), Aseana (MY), Impression (QA), Harvey Nichols Riyadh, Life (SA), Front Row, Club21 (SG), V2K Designers (TR), TuanTuan (TW) etc.

### 80 PAYS PARTICIPANTS

#### **Une hausse continue du nombre de visiteurs**

- Entre la saison été 2012 et la saison Hiver 2012 :  
**hausse de 223%**
- Temps de visite moyen par acheteur :  
**20 mn** (égal au temps de visite sur Facebook)
- Nombre de pages vues en moyenne :  
**40 pages.**

## Le New Black : pour les marques

	PACK CLASSIQUE	PACK MEDIUM	PACK PREMIUM
<b>UN RÉSEAU D'ACHETEURS CONTRÔLÉ</b>			
Accès des acheteurs contrôlé par Le New Black	✓	✓	✓
Inscription de vos propres acheteurs	✓	✓	✓
<b>ADMINISTRATION DES COLLECTIONS</b>			
Votre <i>showroom wholesale</i> en ligne	✓	✓	✓
Un nombre illimité d'articles	✓	✓	✓
Un nombre illimité de variations couleurs-matières	✓	✓	✓
Création automatique de <i>line sheets</i>	✓	✓	✓
Catalogues de prix	-	2	4
Mise en ligne de votre <i>showroom</i> par le New Black	Option	Option	✓
<b>ADMINISTRATION DES VENTES</b>			
Ouverture de comptes pour vos agents commerciaux	-	2	4
Votre lien à envoyer à vos acheteurs et prospects <a href="http://www.lenewblack.com/nomdelamarque">www.lenewblack.com/nomdelamarque</a>	✓	✓	✓
Vos pré-commandes reçues par e-mail et stockées dans votre back-office	✓	✓	✓
Outil de préparation de commandes	✓	✓	✓
<b>OUTILS MARKETING</b>			
Invitations privées pour vos acheteurs.	-	✓	✓
Rapport de visites des acheteurs en temps réel.	✓	✓	✓
Activité détaillée des acheteurs en temps réel	-	✓	✓
<b>SUIVI LE NEW BLACK</b>			
Assistance de nos chargées de clientèle.	✓	✓	✓
Vos collections annoncées par newsletter hebdomadaires à notre réseau de 10000 contacts.	✓	✓	✓
<b>INSCRIPTION ANNUELLE*</b>			

\*Merci de nous contacter pour les tarifs annuels. Le New Black ne prend pas de commissions sur les ventes réalisées.

## Le New Black : les acheteurs en parlent

---

RÉGIS PENNEL - L'EXCEPTION.COM - CO-FONDATEUR - FR

---

"Le New Black est un outil génial pour organiser mes achats. Je visualise les nouvelles collections, je prépare mes sélections. Ensuite je prend rendez-vous en showroom pour voir les pièces en vrai, et ajuster la commande. C'est un très bon outil pour découvrir les nouvelles marques émergentes!"

LISA JONES - BROWNS - ACHETEUSE COLLECTIONS FEMME - UK

---

"J'utilise Le New Black pour regarder les articles des marques avec lesquelles nous travaillons. Après les rendez-vous et une fois que nous avons pris des notes, je retourne sur le site web pour me rafraîchir la mémoire et aussi pour m'assurer que je n'ai raté aucun article. J'utilise aussi le site pour découvrir les nouvelles marques!"

LAUREN TRON - SARENZA.COM - ACHETEUSE LUXE - FR

---

"C'est l'outil de travail du futur! Vous pouvez travailler à tout moment, de n'importe où. Être indépendant, sans contraintes... Les marques répondent rapidement pour confirmer les commandes. Donc s'il y a une erreur ou un changement, rien n'est figé. Personnellement j'achète plus d'une centaine de marques. Le New Black est l'outil parfait pour découvrir et re-découvrir des collections, travailler sur mes commandes dans le calme. Et le site est très facile à utiliser."

AIMEE BROWN - NET-À-PORTER - ACHETEUSE FEMME - UK

---

"Avoir toutes ces collections en ligne signifie que je peux les voir à tout moment sans avoir besoin de prendre rendez-vous. Je prévois ainsi mon planning d'achat plus efficacement. Je reçois des newsletters régulières sur les nouvelles collections, et je peux faire des recherches sans bouger de mon bureau. Je suis ce qui m'intéresse quand je veux. C'est comme visiter un salon, mais en 15 minutes!"

JAMES KROHN - SAKS 5TH AVENUE CLUB - BUYER - US

---

"Le New Black a attiré mon attention car il représente les nouveaux talents de l'industrie. Nos clients sont sans cesse à la recherche de la nouveauté et de l'inédit."

## **Le New Black : contacts.**

---

**Vidya Narine**

Directrice générale - Fondatrice  
vidya@lenewblack.com

**Emilio V Toro**

Collections Femme  
emilio@lenewblack.com

**Reda Keddaji**

Collections Homme  
reda@lenewblack.com

**Elizabeth de la Mette**

Chargée de clientèle - marques & acheteurs  
elizabeth@lenewblack.com

**Sylvie Wormser**

Chargée de clientèle assistante - marques & acheteurs  
sylvie@lenewblack.com

**Clémence Rouzaud**

PR & Communication  
clemence@lenewblack.com

**TECH TEAM :**

**Bernard Coulombel**

Directeur technique - Fondateur  
bernard@lenewblack.com

**Sylvain Conty**

Chargé de projet web  
sylvain@lenewblack.com

**LENEWBLACK SAS**

58, rue Charlot  
75003 Paris  
T 01 84 16 10 70