

L'Importance du « respect de l'étiquette » et du « maintien des prix justes » chez MPB !



En période de promotions agressives et de plus en plus répétitives, en ces temps difficiles pour tous les porte-monnaie, MPB a su rester fidèle à ses valeurs et convictions en matière de politique tarifaire. Plutôt que de céder à la course effrénée des prix cassés, notre boutique multi-marques a fait le choix réfléchi d'une stratégie de juste prix.

Cette constance dans notre approche forge un lien de confiance avec nos clientes, que nous avons le plaisir d'accompagner chaque saison avec une attention personnalisée, dans un cadre agréable à qui nous dédions **le professionnalisme d'une équipe dévouée, présente depuis nos débuts**. En reconnaissance de cette fidélité, deux fois par an, en dehors des périodes de soldes officielles, nous organisons des « **ventes privilèges** » pour exprimer notre gratitude. De plus, nous gérons pour chacune de nos clientes qui l'accepte une carte de fidélité générant **des bons d'achat** proportionnels aux montants de leurs achats effectués dans la boutique.

Depuis 12 ans, MPB a pris le parti audacieux de s'engager à suivre une politique tarifaire équitable, à contre-courant de l'ère du « tout brader ». Nos marges, étudiées avec soin, traduisent cet engagement. Cette fidélité à nos principes n'est pas sans défis, surtout pour une boutique indépendante qui supporte l'intégralité des coûts d'une petite entreprise : le loyer et les charges, l'achat des stocks, les salaires, les travaux de rénovation et d'embellissement, les investissements en communication, l'introduction de nouveaux services... sans oublier la TVA reversée sur notre chiffre d'affaires HT.

Ce choix assumé, essence même de l'ADN de MPB, a bâti au fil des années une solide réputation auprès de nos fournisseurs, qui nous accordent leur confiance saison après saison. Il se traduit aussi par un haut niveau de satisfaction de votre part, chères clientes. C'est cette même satisfaction qui nous conforte dans notre engagement et nous encourage, chaque jour, à continuer de vous proposer le meilleur service possible dans de bonnes conditions, pour tous.

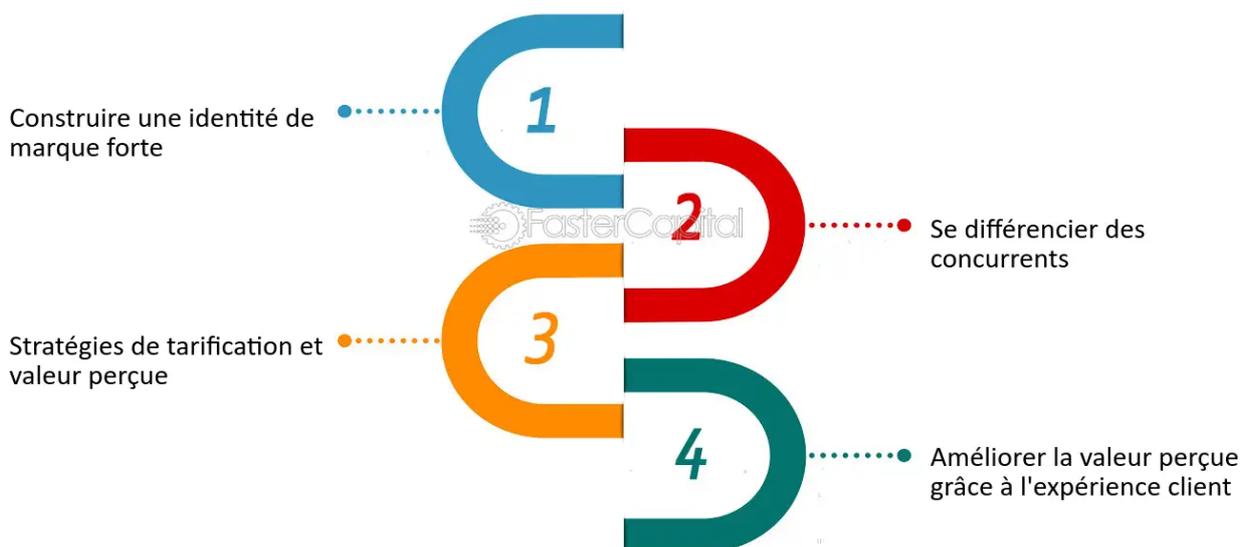
MPB restera fidèle à ses valeurs fondamentales pour les raisons multiples qui sont détaillées ci dessous.

1. La préservation de la "Valeur Perçue »

Lorsque les prix sont constamment réduits ou bradés, la valeur perçue des produits ou de la marque diminue. En effet, les consommateurs, habitués à des rabais réguliers, **perdent de vue la qualité intrinsèque des vêtements** et attendent de façon récurrente des réductions. Il est crucial de privilégier:

- **Le maintien de la Valeur des Produits** : Des prix stables préservent l'idée que chaque vêtement a une valeur qui lui est propre. Cela encourage les clients à acheter en fonction de la qualité plutôt que des rabais. Les vêtements de qualité supérieure sont généralement mieux conçus et assemblés, ce qui garantit aussi une meilleure tenue dans le temps.
- **L'impact sur l'Image de Marque** : Une marque ou entreprise qui applique souvent des réductions massives risque de perdre en prestige et d'être perçue comme moins désirable. À l'inverse, une stratégie tarifaire stable consolide le discours et la crédibilité de la marque.
- **L'Expérience client améliorée** : Mettre en avant les avantages, les caractéristiques uniques et l'innovation peut maintenir et même renforcer la valeur perçue et rendre l'expérience vécue par le client, tout au long du parcours d'achat, agréable et mémorable.

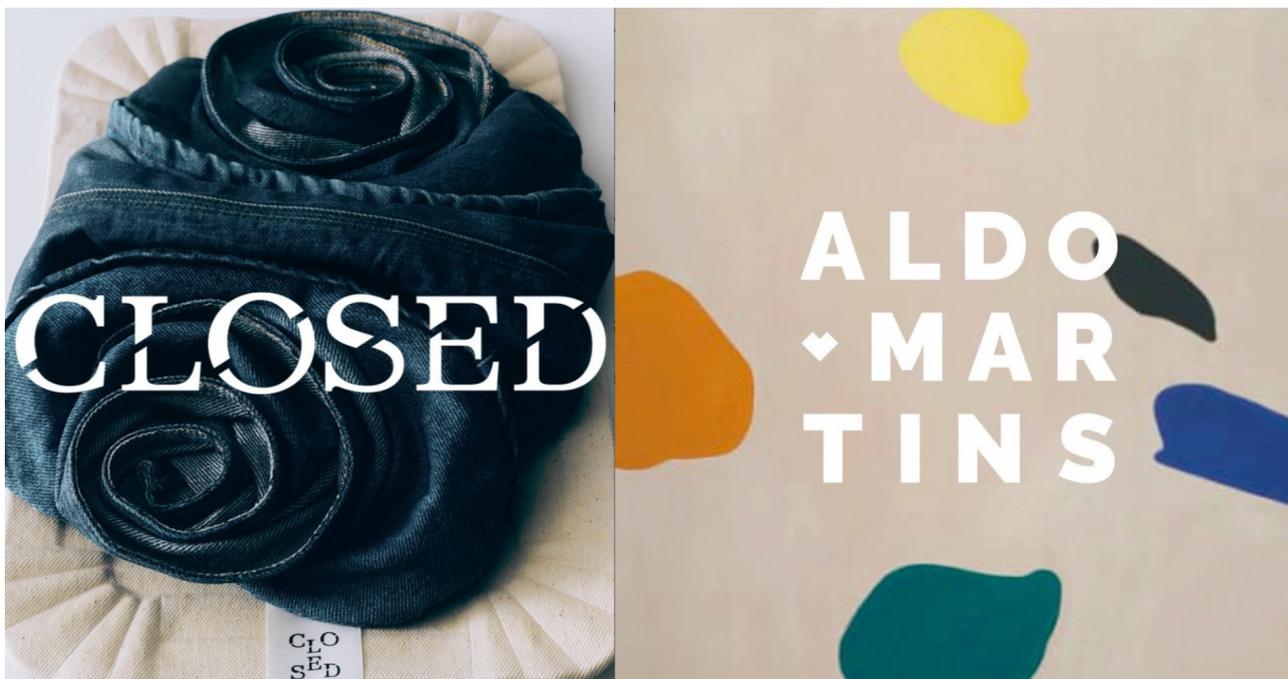
L'importance de la valeur perçue dans la fidélité à la marque



2. Le soutien à la « Qualité et à l'Innovation »

La réduction excessive des prix impose souvent des contraintes de production et peut mener à des compromis sur la qualité :

- **Qualité des Matériaux et Confection** : Les marques sont tentées de diminuer leurs coûts de production, impactant la qualité des matériaux utilisés. Maintenir des prix justes assure une meilleure sélection de tissus et de méthodes de confection.
- **Encouragement à l'Innovation** : Avec des marges plus élevées, les marques peuvent investir dans la recherche et développement, tester de nouveaux matériaux ou adopter des procédés de fabrication innovants et durables. Comme le font les marques que nous proposons depuis 12 ans **Closed, Gardeur, Hartford, Aldo Martin's, Jane Blue, Barbour, Maison Anje, O'Mer...**



3. Le respect des « Travailleurs » et des « Conditions de Travail »

Les prix bas entraînent parfois des pratiques peu éthiques pour atteindre des coûts de production réduits. Un prix juste, en revanche, soutient des pratiques de travail responsables :

- **Rémunération Équitable** : Les prix non bradés permettent aux marques de payer correctement leurs travailleurs, garantissant des salaires justes et des conditions de travail décentes.

- **Éviter l'Exploitation** : La pression pour maintenir des prix bas conduit souvent à l'exploitation des travailleurs dans des pays où les normes de travail sont plus faibles. En valorisant le coût réel des produits, les marques contribuent à éviter ces pratiques inéquitables.

4. La « Durabilité Environnementale »

Le modèle de la "fast fashion" repose sur des vêtements bon marché et de faible qualité, générant une surconsommation avec des impacts environnementaux importants.

- **Réduction de la Consommation Excessive** : Des prix plus élevés incitent les consommateurs à acheter de manière réfléchie. En investissant dans des vêtements de qualité, ils réduisent leur fréquence d'achat et contribuent à freiner la production effrénée.
- **Meilleure qualité des matériaux** : Les vêtements de qualité sont souvent fabriqués à partir de matériaux plus robustes et résistants. Ils durent plus longtemps, résistent mieux aux lavages répétés et à l'usure quotidienne. En investissant dans des vêtements de meilleure qualité, on réduit la nécessité de les remplacer fréquemment.
- **Pratiques de production durables** : Les marques qui privilégient la qualité sur le volume adoptent souvent des méthodes de production plus respectueuses de l'environnement, réduisant leur empreinte écologique.

5. La protection des « Petites Entreprises » et des « Créateurs »

Les créateurs indépendants et petites marques souffrent souvent de la concurrence des grandes entreprises qui bradent leurs prix pour attirer les consommateurs. Maintenir des prix justes et raisonnables permet:

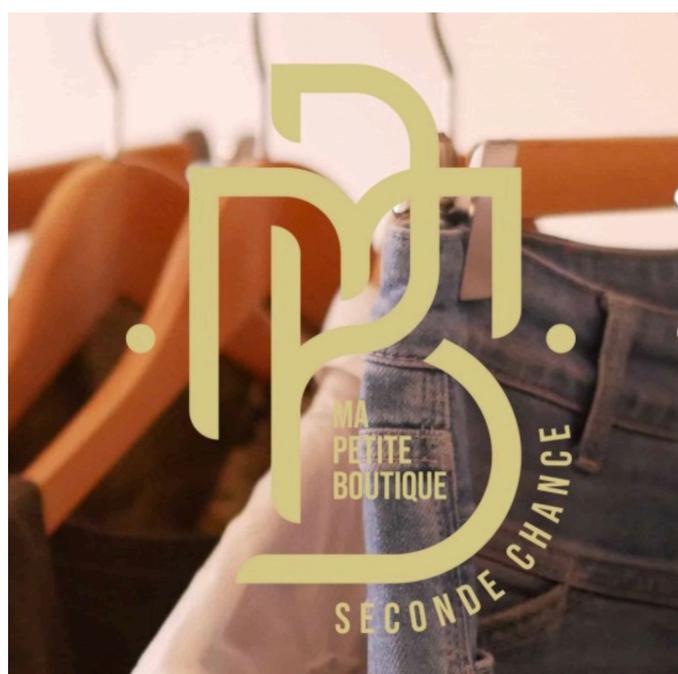
- **Le respect des marges et la durabilité financière**: Le maintien de marges bénéficiaires saines est essentiel pour la rentabilité d'une boutique multi-marques et lui permet de couvrir ses coûts et d'investir dans des collections futures.
- **Le soutien à l'Artisanat et à la Créativité** : En maintenant des prix justes, les petites entreprises et marques qui produisent des vêtements de qualité peuvent prospérer, enrichissant ainsi le secteur de la mode avec des pièces uniques et bien conçues.

- **L'équilibre du Marché** : Des prix constants préservent la diversité et la créativité dans l'industrie, évitant la domination des grandes marques et soutenant un marché plus juste et équitable ainsi que la créativité dans l'industrie de la mode.

6. L'encouragement à une « Consommation Responsable »

Le maintien de prix justes encourage une approche de consommation responsable et raisonnée qui:

- **Permet des achats réfléchis** : Avec des prix justes, les clients sont incités à privilégier la qualité sur la quantité. Cela favorise une consommation plus durable, en investissant dans des pièces intemporelles et polyvalentes.
- **Limite le gaspillage** : La valorisation de la qualité réduit la tentation des achats impulsifs et incite les consommateurs à choisir des vêtements qui durent.
- **Donne une seconde vie aux articles** : Acheter des articles de bonne facture permet de mettre en place une circuit seconde main et aux produits de durer. *C'est le choix qu'a fait MPB en février 2023, en lançant au sein de sa boutique, un service de seconde main « MPB Seconde Chance » qui rencontre un vif succès auprès de ses clientes fidèles ainsi qu'auprès de nouvelles clientes.*



Les boutiques de mode doivent rester agiles et réactives face aux changements rapides des comportements des consommateurs. En intégrant ces éléments dans leur stratégie, qui nécessitent de nouveaux investissements financiers, en s'entourant d'experts dans le domaine, elles doivent non seulement s'adapter, mais aussi souhaiter continuer à prospérer face à une concurrence féroce sur la toile.

Dans un secteur où la qualité, l'éthique et la durabilité devraient primer, ne pas brader les prix est crucial pour maintenir la valeur perçue des produits, protéger et pérenniser l'activité des petites entreprises qui doivent s'adapter de façon permanente aux évolutions technologiques, réglementaires ou environnementales, favoriser une production respectueuse des travailleurs et de l'environnement et encourager une consommation plus réfléchie.

C'est le pari que souhaite continuer de relever MPB 12 ans plus tard !

