

TÉMOIGNAGE

Pour conquérir les CE, un simple mailing a suffi

STÉPHANIE MEGARBANÉ,
gérante de Sweetie Pie



Chez Sweetie Pie, les comités d'entreprise sont particulièrement chouchoutés.

« Chaque année, je leur envoie une carte de vœux, sans oublier de les appeler régulièrement », assure Stéphanie

Megarbané, la gérante de ce traiteur spécialisé dans les goûters d'anniversaire et autres fêtes enfantines. Et pour cause : la PME compte 40 % de CE parmi sa clientèle. La plupart d'entre eux font appel à elle en fin d'année, pour les arbres de Noël du personnel. D'ailleurs, un CE sur quatre lui renouvelle sa confiance

d'année en année. Pourtant, c'est un peu grâce au système D qu'elle a réussi à conquérir les CE. « Je n'avais pas les moyens financiers de recruter un commercial, ni même d'acheter un fichier d'adresses », se souvient Stéphanie Megarbané. En 2004, cette ancienne attachée de presse concocte alors un dossier synthétique sur ses prestations, qu'elle envoie tous azimuts à une centaine de grandes entreprises. Sans oublier, quelques jours plus tard, de se rappeler à leur bon souvenir, par une prise de contact téléphonique. Le résultat est au-delà de ses attentes. « Le retour a été

excellent, car Sweetie Pie est l'un des rares traiteurs spécialisés dans le monde de l'enfance », souligne la gérante, qui parvient à décrocher une trentaine de rendez-vous. « Six mois après la création de la société, nous avons déjà une dizaine de commandes. » Depuis, Stéphanie Megarbané a multiplié par cinq le nombre de CE dans son portefeuille clients.

SWEETIE PIE >> Repères

■ **ACTIVITÉ :**
Traiteurs pour enfants

■ **VILLE :**
Neuilly-sur-Seine
(Hauts-de-Seine)

■ **FORME JURIDIQUE :**
SARL

■ **DIRIGEANT :**
Stéphanie Megarbané,
30 ans

■ **ANNÉE DE CRÉATION :**
2004

■ **EFFECTIF :** 3 salariés

■ **CA :** 130 000 euros