

J'ai un exemple récent me concernant avec un acheteur de l'enseigne TRUFFAUT en fin de carrière qui ne souhaite pas se compliquer la vie. Impossibilité de se faire référencer en direct et vous oblige à passer par ces fournisseurs attitrés même si vous avez la structure pour répondre à la demande.

Les distributeurs ayant une marge minimum de 1.5 votre innovation pourrait ne pas correspondre au prix du marché et vous serez dans l'impossibilité de la commercialiser par le système traditionnel, vous restera que la vente INTERNET.

C'est vous qui aurez pris les risques et c'est ces mêmes qui vous auront dit « quand votre produit sera sur le marché nous pourrons le distribuer ».

Le plus désolant c'est que cette enseigne est la seule du milieu JARDIN à être partenaire du CONCOURS LEPINE.

TRUFFAUT

<service.clients@truffaut.com>

Sent: **05/06/2019** 08:59:29

Subject: TRUFFAUT vous répond

To: michelbabaz@free.fr

Bonjour,

Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à l'enseigne TRUFFAUT.

Nous avons bien reçu votre demande.

L'équipe relation client prendra contact avec vous sous un délai de 2 jours ouvrés.

Cordialement,

L'équipe du service clients

T. +33 (0)0806 800 420

Email : service.clients@truffaut.com

Internet : www.truffaut.com

TRUFFAUT

service.clients@truffaut.com <service.clients@truffaut.com>

Sent: **10/06/2017** 10:59:16

To: michelbabaz@free.fr

Subject: TRUFFAUT vous répond

Cher Monsieur,

Nous avons bien reçu votre mail et vous remercions de l'intérêt que vous portez à l'enseigne TRUFFAUT.

Pour faire suite à votre demande, nous vous informons que nous avons transmis votre proposition au service concerné qui ne manquera pas de revenir vers vous.

Restant à votre disposition pour de plus amples renseignements du lundi au vendredi de 9h à 19h et le samedi de 10h à 18h, nous vous souhaitons une agréable journée.

Cordialement,

Barthelemy

Service relation client - TRUFFAUT

Téléphone : 0 806 800 420

E-mail : service.clients@truffaut.com

Internet : www.truffaut.com

TRUFFAUT

From: service.clients@truffaut.com <service.clients@truffaut.com>

Sent: **22/06/2019 12:36:42**

To: michelbabaz@free.fr

Subject: Truffaut répond à votre demande commerciale

Cher Monsieur,

Nous avons bien reçu votre e-mail du mercredi 19 juin 2019 et vous remercions de l'intérêt que vous portez à l'enseigne TRUFFAUT.

Nous vous prions de bien vouloir nous excuser pour cette réponse tardive.

Vous n'avez pas de réponse du service commercial.

Nous vous invitons à relancer le service par email à l'adresse Partenariats@truffaut.com.

Restant à votre disposition pour de plus amples renseignements du lundi au vendredi de 10h à 19h et le samedi de 10h à 14h, nous vous souhaitons une agréable journée.

Cordialement,

Amy – Service Clients - TRUFFAUT

T. +33 (0)0806 800 420

[Découvrez les avantages de notre carte](#)



From: BABAZINOV <michelbabaz@free.fr>

Sent: **09/07/2019** 17:57:00

To: 'p.....@truffaut.com'

Comme vous pourrez le lire sur mon mail du 5 juin en P.J. adressé à votre adresse mail Partenariats@truffaut.com et malgré plusieurs relances je n'ai pas eu le plaisir d'obtenir une réponse.

Je me suis donc adressé à Mr Philippe ASSERAY qui m'a fait l'honneur de faire plusieurs articles il y a une vingtaine d'années sur une de mes inventions le COLLECTEUR D'EAU de PLUIE que vous commercialisez et il m'a communiqué vos coordonnées.

Aujourd'hui j'ai plusieurs innovations estimées à fort potentiel dans le secteur « JARDIN » et mon fabricant la Société www.tarpin-chavet.fr serait prêt à investir dans les Moules de production mais avant je souhaiterais avoir l'avis de professionnel.

Je vous laisse prendre connaissance du mail en P.J. et je reste à votre disposition pour un entretien téléphonique où je pourrais vous en dire plus.

Je vous adresse Messieurs, mes cordiales salutations.

**ENFIN la réponse du PARTENAIRE du CONCOURS LEPINE.
Mais QUELLE REPONSE**

TRUFFAUT

P. G. [<mailto:P.G.@truffaut.com>]

Envoyé : **mercredi 10 juillet 2019** 07:34

À : BABAZINOV

Cc : A. P ; S. B

Objet : Sollicitation de votre enseigne pour développement Innovations à fort potentiel.

Bonjour Monsieur,

Je vous remercie de l'intérêt que vous portez à notre enseigne et vous informe que nous ne donnons pas une suite favorable à votre proposition.

Cordialement,

Chef de Marché Jardin - TRUFFAUT

– 2 avenue des parcs 91090 Lisses

MA REPONSE à L'ACHETEUR



From: BABAZINOV <michelbabaz@free.fr>

Sent: 12/07/2019 07:14:50

To:

Cc:

Madame, Messieurs.

Inventeur connu et reconnu je suis étonné et déçu de cette brève réponse puisque TRUFFAUT étant la seule enseigne JARDIN partenaire du Concours LEPINE, (Rosier Concours Lepine®), et compte tenu des propos de votre Président « Enseigne : Humaniste – Citoyenne – généreuse – partage – solidarité..... », je pouvais espérer un accueil différent.

En contactant votre enseigne je pensais tout simplement avoir l'occasion de rencontrer des professionnels avec qui je pourrais échanger et retenir vos remarques éventuelles avant de passer à la fabrication des outillages, sachant que j'ai déjà un avis favorable de Mr O.....P - www.horticulture-pepiniere-.....fr

Je ne comprendrais pas que vous refusiez de prendre connaissance de ces innovations et je reste à votre disposition pour vous rencontrer à une date à convenir.

Cordialement .

MON COURRIER AU DIRECTEUR



LR. avec A.R.

Briançon, le 22 Juillet 2019

Monsieur le Directeur.

En m'adressant à votre enseigne partenaire du Concours LEPINE, j'espérais pouvoir rencontrer une personne avec une ouverture d'esprit, mais Monsieursèchement et sans ambages m'a indiqué qu'il ne traitait pas avec les inventeurs ? ?

Ce comportement est déplorable mais révélateur de la considération portée aux inventeurs en général, alors que de très nombreuses marques connues comme votre propre marque TRUFFAUT comme GARDENA.....sont issues de la persévérance des inventeurs (voire en P.J. une petite partie du rapport très instructif commandé par l'Assemblée Nationale sur l'innovation : un enjeu majeur pour la France).

Pour ce qui est de ma CLE à GAZ et le COLLECTEUR D'EAU « CAPTEAU » malgré les nombreuses distinctions obtenues dont le TROPHEE de l'INNOVATION, nous avons été dans l'obligation de vendre notre maison à Annecy pour que celles-ci puissent voir le jour. (Histoire en P.J.)

Pour mes premiers articles de la gamme « JARDIFIX » et compte tenu de mon parcours je pouvais espérer trouver un investisseur, mais c'est toujours le même scénario et ma société à déjà financé 70.000 € dans les 2 premiers articles. (Pose Pot et Pose Jardinière).

P.I. : J'ai obtenu un prêt de 80.000 € de la B.P.I. sur ce projet, je dispose d'un bureau d'études, des fabricants pouvant me permettre de répondre sans difficultés aux exigences commerciales de votre enseigne à taille humaine de 58 magasins. **Maintenant si vous avez des sociétés partenaires à me présenter je suis tout disposé à les rencontrer ou un accord de distribution pourrait être étudié.**

A 74 ans et compte tenu de ma riche expérience vous comprendrez ma révolte mais étant convaincu que la réussite provient souvent de la bonne rencontre, aussi je ne désespère d'être mis en contact avec une personne de votre groupe avec qui je pourrais échanger.

Persuadé que l'état d'esprit de votre enseigne n'est pas celle ce Monsieur Philippe GIBERT proche de la retraite et restant à votre disposition, je vous adresse Monsieur le Directeur mes sincères salutations.

NB - Détail de mon parcours sur mon site www.inventerpasrever.com où je donne une série de conseils et un paragraphe particulier sur ce qu'il faut savoir sur le comportement en général des acheteurs et **celui de Mr Philippe pourrait être un bon exemple pour justifier mes propos.**