



Flo' Sweet Home ouvre ses portes le jeudi jusqu'à 21 heures, et ce depuis mai 2008.

pour la jeune entreprise dont la patronne sait déjà que le retour sur investissement ne sera effectif que dans deux ou trois ans.

En ce chaud début d'après-midi, la boutique est déserte. « Les clients ne tarderont pas à venir », prévient cependant Florence, qui en profite pour souffler. Le moment est idéal pour découvrir les secrets de cette petite caverne d'Ali Baba, d'à peine 30 m². Le rayon situé juste à l'entrée donne le ton. L'orange, le rouge, le bleu ciel et le vert dominant. « Je tiens à avoir une boutique gaie, colorée et vivante », lance-t-elle. Lorsqu'elle a repris, l'année dernière, *La Maison Slave*, ancien nom de l'établissement (voir l'encadré « *La Maison Slave devient sweet* »), celle-ci était plus froide et surchargée. Elle décide alors de créer de l'espace en réduisant l'offre. La vente de canapé, par exemple, est supprimée et l'ensemble de l'offre recentré sur les arts de la table.

« Aujourd'hui, les clients vont facilement d'un bout à l'autre du magasin et peuvent voir de près tous les produits », se félicite-t-elle.

Conseiller ses clients

Florence Remblère donne tout son sens à l'expression *Le client est roi*, elle déplace la caisse pour l'installer face à l'entrée de la boutique. Objectif : « accueillir mes clients quand ils arrivent et fournir à ceux qui le souhaitent des conseils sur ce qu'ils recherchent ».

Quand elle abandonne son métier d'origine pour se consacrer à sa boutique, Florence Remblère raconte qu'elle a voulu « créer quelque chose d'assez original avec des produits qu'on trouve peu ou pas ailleurs ». Cet accueil qu'elle veut chaleureux rentre aussi dans cette démarche. Un accueil singulier. Flo' Sweet Home veut fournir à ses clients une aide dans les choix de



Florence Remblère, la propriétaire, a conservé les mêmes fournisseurs que le fonds de commerce qu'elle a racheté.