



Fan de déco, la gérante s'est lancée dans l'aventure par goût pour la déco.



Une petite boutique, mais beaucoup de choix.

de Versailles. Dans le guide qui vient d'être édité, *Flo Sweet Home* figure sur la liste des adresses à visiter. J'ai aussi fait publier un encart dans *Versailles Habitat*, magazine annuel dont la sortie en kiosque est prévue en octobre. En outre, avec les autres commerçants du secteur, nous envisageons de mener des actions pendant les fêtes de fin d'année. Notre objectif est d'attirer les consommateurs vers les carrés Saint-Louis et la rue Royale. Pour le moment, ils s'arrêtent au niveau de la gare de Versailles rive gauche.

**T&C : Vous êtes tournée vers des actions collectives. Vous n'avez pas de concurrents parmi vos voisins ?**

F. R. : Il y a plus d'impacts quand on est plusieurs à

mener ce genre d'action commerciale de proximité. Je n'ai pas de concurrents directs sur le secteur. Plus haut, dans les carrés Saint-Louis, il y a deux autres boutiques spécialisées dans les arts de la table mais elles ne sont pas associées à nos actions. Je ne les considère de toute façon pas comme des concurrentes, car elles proposent une offre traditionnelle, tandis que je mets l'accent sur le moderne. Nous sommes plutôt complémentaires.

**T&C : Les touristes sont-ils une clientèle que vous visez particulièrement ?**

F. R. : Tout à fait. Dans notre ville, ce sont eux qui génèrent l'essentiel du trafic. Nous ne sommes pas sur un secteur où les gens viennent faire des achats toutes les semaines. Et

quand on vend le très prisé art de vivre à la française, c'est normal de viser ce type de clientèle. La commune vient de mettre en place un itinéraire touristique, qui passera par la rue Royale. Cela cadre parfaitement avec ce que nous voulons faire. Nous espérons ainsi drainer du monde.

**T&C : Quels bilans faites-vous des soldes qui se sont achevés ?**

F. R. : Elles ont eu le mérite d'amener de nouveaux consommateurs, sans forcément se concrétiser par des achats. Mais c'est déjà bien. Le passage à l'acte dans ce type de créneau relève soit du coup de cœur ou soit d'une réflexion plus poussée. Cette année, le ralentissement dans l'immobilier affecte les ventes. C'est une conjoncture générale.

**T&C : Qui sont vos fournisseurs et comment les choisissez-vous ?**

F. R. : J'en ai une bonne dizaine. Parmi eux, de petits artisans et des grossistes bien connus comme le Belge Jolipa, et Bruno Evrard Creation. Pour la plupart, j'ai repris les fournisseurs de *La Maison Slove* qui sont essentiellement des importateurs de verres fabriqués dans les pays de l'Est. En général, je fais très attention au rapport qualité/prix et à l'originalité des produits proposés.

**T&C : Quels sont vos projets pour la rentrée ?**

F. R. : J'envisage une montée en gamme. *Maisons&Objet* sera peut-être l'occasion de trouver de nouveaux fournisseurs à cet effet. ■