

Une clientèle locale et féminine

Flo' Sweet Home se situe dans la rue Royale à Versailles (Yvelines), une rue passante au milieu des quatre carrés Saint-Louis. À l'origine, ces carrés ont été construits au XVIII^e siècle par Louis V pour abriter un marché alimentaire, chacun étant constitué de petites maisons à un étage. Et pour garder l'esprit du quartier comme l'ont voulu ses penseurs, la municipalité impose aux actuels propriétaires d'ouvrir un commerce au rez-de-chaussée. Ce qui en fait un endroit assez animé et à fort potentiel touristique. Mais il y a déjà fort à faire avec la population locale. Au total, Versailles compte 87 100 habitants en 2005, selon les chiffres de l'Insee. Pour cette même année, la commune a évalué le revenu moyen par habitant à 15 735 € soit légèrement en dessous du niveau national statué à 18 141 €. Entre 1999 et 2005, le nombre de ménages installés à Versailles a progressé de 3,1 % pour s'établir à 36 955. Suivant la situation matrimoniale, Versailles compte 51 % de mariés et 36 % de célibataires.



Le magasin importe des verreries des pays de l'Est.

FLORENCE REMBLIÈRE

Flo' Sweet Home



Ancienne chef de projet dans l'événementiel, Florence Remblière est propriétaire et gérante du fonds de commerce de Flo' Sweet Home. Elle parle de ses motivations, ses projets et sa stratégie pour les réaliser.

TABLE&CADEAU : Pourquoi avoir quitté votre ancien métier pour vous consacrer au commerce des arts de la table ?

FLORENCE REMBLIÈRE : Je suis une fan de décoration et une adepte de la personnalisation. Je voulais créer quelque chose me permettant d'exercer cette passion. J'ai donc conçu mon projet en choisissant d'associer à l'achat et à la vente des arts de la table, mes propres travaux de peinture et de déco. Faut de temps, ce travail n'est pas encore intensif. Il représente à peine 2 % de mon activité.

T&C : Flo' Sweet Home a ouvert ses portes il y a un

an. Êtes-vous satisfaite du chemin parcouru ?

F. R. : Si c'était à refaire, je le referais. Certes, tous les objectifs ne sont pas encore atteints mais je suis fière du résultat. D'ici trois ans, je compte atteindre un chiffre d'affaires situé entre 80 000 et 100 000 €, même si j'en suis encore loin.

T&C : Vous avez démarré les ouvertures nocturnes les jeudis en mai 2008. Quel premier bilan faites-vous de cette opération ?

F. R. : Il est encore trop tôt pour le dresser. L'opération a été lancée juste avant la période des départs en vacances. Nous comptons

mener des opérations de communication pour accompagner l'initiative. L'impact se fera sentir au fur et à mesure. La période entre mai et juin reste cependant positive, la clientèle a répondu présente.

T&C : Que faites-vous d'autre pour attirer cette fameuse clientèle ?

F. R. : Dans un premier temps, j'ai communiqué dans la presse locale, *Les Nouvelles de Versailles*, pendant quatre semaines pour me faire connaître, ainsi que sur Internet, sur le site des commerçants de Versailles. Depuis mi-juillet, je me suis inscrite à l'Office du tourisme