

Val Déco

Une affaire qui roule!

À l'image des food-trucks, les commerces itinérants ont le vent en poupe! Surfant sur cette nouvelle vague, la petite entreprise bretonne Val Déco a également décidé de prendre la route, pour aller au contact de ses clients, campings et propriétaires de mobile-homes.

BRUNO LACROIX

Une toute nouvelle expérience déjà primée! C'était au salon Campo Ouest à Nantes le 7 février, Valérie Letondeur recevait des mains de Nicolas Dayot, président de l'Union Bretonne HPA, un Trophée de l'innovation pour son camion show-room, magasin et vitrine du savoir-faire de Val Déco. Pour mémoire, rappelons que Val Déco s'est fait une spécialité de la rénovation des intérieurs de mobile-homes, œuvrant sur les locatifs des campings comme sur les résidences de propriétaires. La rénovation s'étendant des rideaux (et accessoires) jusqu'à l'habillage de la sellerie, banquettes et fauteuils de salons, literie... Son savoir-faire, la dirigeante bretonne a l'occasion de le montrer à maintes occasions dans l'année: sur tous les salons professionnels, mais aussi sur les événements plus locaux comme les assises régionales organisées par les fédérations de l'HPA. Parallèlement, un show-room permanent de Val Déco est ouvert au siège de l'entreprise, à proximité de Rennes. En investissant près de 45 000 euros dans l'achat puis la transformation et l'aménagement de son camion (Renault Master), l'entreprise entre donc dans une nouvelle dimension commerciale.

« Avec ce camion, c'est moi qui vais à la rencontre des clients. Je vais m'installer sur les campings. Une fois sur place, je peux recevoir les clients, qui découvrent à l'intérieur l'éventail des possibilités de rénovation que nous proposons. » L'arrière du camion, aménagé en salon permet de visualiser une partie des tissus au catalogue, le reste étant proposé sur un présentoir. « Les gens peuvent ainsi toucher les tissus et se rendre compte beaucoup mieux que sur un catalogue ou un site internet. »

70 rendez-vous pris d'ici l'été!

La logistique est simple: « Je demande au camping de prévenir ses clients du jour de ma visite (affiche envoyée au préalable). On me prévoit un endroit où je peux m'installer et recevoir ces clients. Un particulier absent peut même me faire déposer les clés de son mobile-home pour que j'aille y prendre les mesures et

faire un devis. En général, je prévois avec le camping d'y rester la nuit; mon camion a été aménagé de sorte que je puisse y dormir. »

Valérie a également prévu une rétribution du camping, « pour que tout le monde s'y retrouve, je propose au gestionnaire du camping une sorte de pourcentage sur les devis que je fais aux particuliers, sous forme d'avoir sur la rénovation d'un locatif du camping.

Avec ce véhicule aménagé je peux développer mon chiffre d'affaires en allant au-devant de la clientèle. »

Un vrai service apprécié des clients comme des campings. En témoignent les quelque 70 rendez-vous pris pour ce printemps, principalement sur les campings bretons. Et la tournée reprendra en septembre, dès la fin de la haute saison des campings. Un truck gagnant que la dirigeante bretonne pense déjà à développer en mettant plus de camions sur la route, si le succès se confirme. À suivre!

Avec son camion show-room, Val Déco se déplace sur les campings et propose de relooker l'intérieur des mobile-homes.

