

À CALAIS, FESTIVITÉS SERVICES 62 PRÉPARE SON SITE E-COMMERCE

Des bonbons à l'événementiel clés en main

► Hervé MORCRETTE

Des parents qui ont consacré toute leur vie au commerce, une expérience personnelle de 12 ans dans la grande distribution : Patricia Laurent ne manque pas d'atouts pour réussir elle-même dans une activité marchande. C'est ce qui est en train de lui arriver : lancé en décembre dernier, Festivités services 62 prend un bon départ. À la clé, un investissement personnel de tous les instants. Et en ligne de mire, une perspective de développement importante : le lancement d'un site d'e-commerce en novembre.

« Vous savez, mes parents ont tenu un commerce pendant 42 ans, alors je sais ce qu'il faut faire. » Bon sang ne saurait mentir pour la Calaisienne Patricia Laurent, créatrice de Festivités services 62. D'autant qu'elle a commencé sa carrière professionnelle par un emploi pendant 12 ans dans la grande distribution. L'expérience s'arrête par un licenciement en 2003. Voilà qui n'émeut pas particulièrement la jeune femme qui souhaite se consacrer à sa famille. « J'ai eu deux enfants entretemps », commente-t-elle. En 2009, l'envie de retravailler s'insinue dans son esprit. « Mais plus pour un employeur », ajoute-t-elle avec une grande conviction. Vers quelle activité s'orienter ? Elle ne cherche pas longtemps : apporter un service personnalisé à ceux qui organisent des événements festifs, mariages, anniversaires, ou simplement réception de quelques amis. Là encore, son vécu n'est pas loin : « J'appartiens à une grande famille qui aime les fêtes », assure-t-elle. Patricia Laurent s'attelle à son projet en février 2009. Elle prend contact avec ID littoral et Calais initiative. Elle décroche un

prix d'honneur de 4 000 euros. Elle cherche un magasin. Celui-ci est trouvé en septembre, rue Mollien à Calais, dans le quartier du Petit-Courgain. Bonne pioche : la rue Mollien est l'une des grandes artères calaisiennes qui a su conserver ses commerces de proximité, bien mieux que les célèbres quatre boulevards. Ainsi, l'environnement sera favorable. Mieux : M^{me} Laurent habite le quartier, ce qui facilite le relationnel. Seul bémol : la boutique est assez exigüe, mais cette étroitesse est compensée, selon sa créatrice, par d'importantes réserves en sous-sol. Festivités services 62 commence ses activités le 18 décembre dernier, à la veille des fêtes de fin d'année.

Des bonbons aux tables. Pour se lancer en cette période festive, Patricia Laurent joue le commerce de proximité en vendant des bonbons, des chocolats et des fleurs d'ornement. L'accent est mis sur la qualité : « Je ne vends que du chocolat belge » lance fièrement la commerçante. Une activité qui se poursuit aujourd'hui avec succès, les dragées venant compléter la gamme. Une vente sur catalogue, menée grâce au relationnel, permet d'arrondir le chiffre d'affaires obtenu par la vente directe en boutique. Mais l'essentiel n'est pas là : le cœur de l'activité de Festivités services 62, c'est la gestion d'événements. L'entreprise vend ou loue – suivant l'importance des équipements – tout ce qui concourt à l'organisation d'une fête réussie : vaisselle (que l'on peut rendre sale !), nappes, serviettes, fontaines à champagne, tables (les chaises figureront au catalogue bientôt), sans oublier les éléments de décoration. Les thèmes de cette décoration sont divers et variés : exotique, féérique, nature, campagne, etc. Une activité bien lancée puisque M^{me} Laurent a déjà dix dates retenues sur son agenda 2011...

De la plus-value à l'huile de coude. Vis-à-vis de ses prospects, Patricia Laurent met en avant la gratuité du devis. Surtout, elle se donne pour objectif de pratiquer des prix attractifs. « Je m'adapte au budget du client »



Patricia Laurent dans son magasin.

martèle-t-elle avec conviction. Et vous laissez entendre que pour les prix de ses fournitures, elle ne craint pas la grande distribution. Bigre ! Comment parvient-elle à harmoniser prix de revient et prix de vente ? La réponse est simple : une grande partie de la plus-value est représentée par son travail de mise en place et la desserte des éléments de décoration loués ou vendus. Certes, on peut s'approvisionner chez elle et se débrouiller soi-même mais la veille ou le matin même d'un mariage, les jeunes mariés et leurs familles n'ont-ils pas mieux à faire ? Une corde à son arc qui se développe rapidement, à telle enseigne qu'une personne a été embauchée à temps partiel pour seconder M^{me} Laurent. Ceci dans un contexte serein : le prévisionnel prévoyait 35 000 euros de chiffre d'affaires pour la première année. « Les objectifs sont respectés », indique M^{me} Laurent, en laissant entendre que ça va un peu au-delà...

Un site e-commerce en novembre. Prochaine étape du développement de Festivités services 62, la création d'un site Internet sur lequel la commerçante travaille d'arrache-pied. Ce site sera une présentation des produits et services proposés mais permettra aussi de les vendre. Il devrait être opérationnel en novembre. De quoi étendre les trois marchés qui se sont constitués au fil des mois : les particuliers, les écoles et les comités d'entreprise. ■