

<http://www.franc-parler.jp/spip.php?article610>



Stéphane Réveillard, importateur de meubles

- Interviews

-



Date de mise en ligne : æœ^æ>œæ—¥

Copyright © - Tous droits réservés

Stéphane Réveillard: Meubles du monde

Stéphane Réveillard, originaire du Mans, a ouvert sa boutique de meubles, "Meubles du Monde", dans le quartier de Harajuku en 2002. Que ce soit en français, anglais ou japonais, ce passionné de son métier y accueille et conseille ses clients. S'il n'est pas là, c'est sûrement qu'il est en Indonésie en tournée chez ses fabricants.



© Franc-Parler

Franc-Parler: Dès le le départ, tu as décidé de t'installer au Japon comme designer et vendeur de meubles?

Stéphane Réveillard: Non, je suis venu pour étudier le japonais et ensuite, de fil en aiguille, j'en suis arrivé là par le truchement de mon frère qui m'avait conseillé de faire ça en France. Donc, on le fait aussi en France, à savoir, importer des meubles d'Indonésie et les revendre en France puis ensuite au Japon puisque j'avais envie d'y retourner.

Franc-Parler: Pourquoi des meubles d'Indonésie et pas d'autres pays?

Stéphane Réveillard: Déjà parce qu'il y a eu un gros boum du meuble indonésien. Au Japon, c'est venu à la fin des années 90, début 2000. En France depuis les années 80, il y a un vrai engouement pour le meuble indonésien pour différentes raisons: la principale étant que ce sont des meubles de très bonne qualité, en bois souvent massif, à des prix très raisonnables. Et puis, il y a tout un savoir-faire sur place au niveau de la main-d'œuvre qui est assez extraordinaire et qui est assez unique au monde, je crois. Donc, c'est ce qui fait qu'il y a eu un véritable engouement.

Franc-Parler: Tu es designer, tu dessines tout ce que tu vends en boutique?

Stéphane Réveillard: Non, au début, tout ce que je faisais, c'était plutôt choisir, c'est déjà quelque part une forme de travail du designer. C'était plutôt choisir parmi toutes les créations qu'il y avait sur place, il y en a énormément vu qu'il y a des gens qui viennent de partout acheter des meubles en Indonésie, ils font souvent faire leurs propres modèles. Au début, je choisisais un petit peu ce qui me plaisait. Tout doucement, surtout par rapport au Japon, vu l'exiguité des logements japonais, j'ai commencé à faire mes propres modèles. Au début, c'était surtout des variations au niveau des tailles, des dimensions et puis tout doucement, j'ai commencé à faire des choses qui me plaisaient plus, des formes qui me plaisaient plus. Des choses qui sont un petit peu marrantes, un peu colorées aussi.

Franc-Parler: Tu as une prédilection pour certaines matières?

Stéphane Réveillard: Oui, forcément, j'aime beaucoup le teck, un bois qu'on trouve principalement en Indonésie. Malheureusement, c'est maintenant de plus en plus rare, mais j'aime beaucoup le teck, surtout le

vieux teck. Après, le cuir, il y a des cuirs qui sont très particuliers en Asie du Sud-Est, le cuir de buffle, c'est un cuir très épais, très résistant, assez dur aussi. Il y a beaucoup de produits très très nobles et comme ils sont travaillés également manuellement, ça leur apporte un cachet supplémentaire.



Franc-Parler: Est-ce que tu as une clientèle très ciblée?

Stéphane Réveillard: Maintenant malheureusement, oui. Au début, lorsque j'ai commencé au Japon au début des années 2000, on avait vraiment une clientèle très très étendue. Ça partait des jeunes femmes, vivant seules, habitant chez leurs parents mais qui voulaient avoir un petit meuble sympa comme ça dans leur chambre. On avait beaucoup de clients jeunes de 20-25 ans et ça s'étendait ensuite jusqu'aux Japonais plus âgés, la soixantaine. Beaucoup de gens fortunés, des gens, entre guillemets "normaux", beaucoup d'étrangers toujours. Malheureusement, maintenant, la crise aidant, les modes changeant également, la clientèle est de plus en plus ciblée, on n'a malheureusement plus beaucoup de jeunes clients. C'est un petit peu une des frustrations du moment, la clientèle est beaucoup moins large qu'elle ne l'était il y a dix ans, ça c'est sûr. Donc, maintenant il y a beaucoup de concurrence, les établissements ont beaucoup changé, les gens préfèrent acheter pas cher à tous les niveaux. Donc, des compagnies comme Ikea, des choses comme ça, je ne sais si ça veut dire beaucoup de mal, mais elles ont changé un petit peu la clientèle.

Franc-Parler: Tu travailles surtout pour des particuliers?

Stéphane Réveillard: On fait aussi beaucoup de décoration pour des bars, des salons de coiffure, des restaurants, pour des salons de massage, aromathérapie. C'est très à la mode en ce moment, donc ça a une connotation un petit peu comme ça asiatique. Donc, les gens aiment bien décorer leur boutique ou leur salon avec des meubles faits en Asie. Mais ça reste essentiellement du travail avec des particuliers.

Franc-Parler: Pourquoi as-tu choisi ce quartier?

Stéphane Réveillard: J'avais également une boutique à Omotesando et j'habitais dans le quartier, donc c'était assez pratique pour moi de commuter entre les deux magasins. Et puis, c'est aussi un quartier très sympa, assez branché, avec beaucoup de designers, beaucoup d'étrangers également. Comme on travaille pas mal avec eux, ça convient bien avec ce qu'on fait. De toutes façons, à Tokyo, il y a trois ou quatre quartiers où il faut être pour le commerce et puis après...c'est tout quoi. Harajuku, c'est surtout un quartier que j'aime beaucoup, avec une population un petit peu diversifiée.



Franç-Parler: En cherchant sur internet, on ne trouve pas de site spécialisé Meubles du monde...

Stéphane Réveillard: C'est vrai, j'en ai fait un à l'époque quand on travaillait avec Rakuten. Mais disons que je n'étais pas vraiment satisfait de ce que ça m'avait apporté. On préfère que les gens viennent, ça c'est sûr. De toutes façons pour les meubles, j'ai toujours pensé que c'était toujours un petit peu particulier de commander des meubles sans les voir. Surtout, des meubles qui sont faits en bois massif, à la main avec ce que ça peut impliquer, pas comme défauts, mais comme particularités caractéristiques. Les seules pièces qu'on ait vraiment vendues par internet, c'étaient à des gens qui étaient passés à la boutique d'abord et puis ensuite ont commandé via Rakuten pour avoir des remises particulières. Ça n'avait pas vraiment d'intérêt pour nous et on était submergés de mails tendancieux parfois. Et puis non, c'était relativement cher par rapport à ce que ça pouvait nous apporter. Il y a certainement des domaines dans lesquels ça doit être très efficace, pour nous, dans le meuble, je n'ai pas ressenti l'utilité de continuer. Par contre, là, en ce moment, on essaie de monter un site principalement axé sur les lampes. Avec la déco, la crise aidant, les gens préfèrent acheter des petites choses. On a beaucoup beaucoup de lampes, de miroirs, et ça par contre, ça pourrait être plus facilement vendable sur internet.

Novembre 2010

Propos recueillis: Éric Priou