

GÉRALD DIDNIK

Déco-Smart, le site de vente d'objets de design en ligne, est devenu en deux ans un incontournable de la décoration. Avec son fondateur, Gérald Didnik, nous revenons sur la création et le fonctionnement de ce site leader.

Comment est née l'idée de créer Déco-Smart ?

Les ventes privées se sont développées partout mais pas dans le design. Un soir, lors d'un dîner avec mon ex, après lui avoir dit ma lassitude de bosser pour un fonds de pension américain, il m'a suggéré cette idée en lien avec mon goût prononcé pour la déco. J'avais les bons contacts grâce à Brigitte Garcin, une dame qui connaissait tout du design en France, et grâce à elle, l'aventure a été possible. En trois mois nous avons pu construire le site et lancer la première vente, c'était en avril 2007.

Comment avez-vous recruté vos premiers adhérents ?

Au départ, j'ai loué de nombreux fichiers. Maintenant, on demande aux internautes s'ils veulent s'inscrire. Le bouche à oreille fonctionne, les gens se parrainent entre eux énormément.

Que proposez-vous aux membres du site ?

Le principe est de mettre en vente une famille de produits pendant cinq jours, c'est donc un principe de ventes limitées. La force de Déco-Smart est de pouvoir proposer les cinquante références d'un créateur, ce qui est impossible pour une boutique. Le but du jeu est de leur donner accès soit à des choses de prix, sachant que nous vendons entre 30 et 50 % moins cher que le tarif conseillé en boutique, soit à des objets qu'ils ne connaissent pas. Nous sommes plus dans l'optique de faire un travail de découverte sur des produits de qualité que de concurrencer les commerces !

Qu'allez-vous mettre à la vente dans les mois qui viennent ?

Il y aura des lampes de Murano. On va faire aussi beaucoup de mobilier de jardin, avec une marque qui s'appelle Patio Design. On tend vers ce qui est drap de plage, de beaux produits issus du marché équitable, sans rentrer pour autant dans les vêtements. Notre segment, c'est le cocooning maison.



Quels sont vos projets de développement ?

On m'a proposé de faire une boutique online uniquement pour du luminaire, je suis en train d'y réfléchir et je projette également de participer au développement d'une marque d'art de la table que j'affectionne particulièrement, Gargantua : c'est joli, bien dessiné, abordable, et la distribution par Déco-Smart pourrait être une bonne idée.

Parlons un peu de vous, vous êtes un aigle en informatique, je suppose ?

Pas du tout ! C'est à hurler de rire parce que je passe pour le roi de l'Internet auprès de mes amis alors que je n'y connais strictement rien ! Je l'utilise pour prendre des billets de train ou d'avion. La spécialiste d'Internet, c'est ma belle-sœur, c'est elle qui a construit le site !

Comment se déroule une journée classique ?

Je me lève à 7 heures 30 et à 8 heures, je bosse devant mon ordi avec mon café et mes cigarettes. J'ai des contacts avec les fournisseurs (avec qui j'ai toujours eu un bon relationnel), ce qui représente au moins quatre heures par jour au téléphone. Je décide des ventes avec Anne, mon assistante, puis j'écris toutes les annonces descriptives les concernant. Je voyage de plus en plus pour les salons européens. Au début, c'était une jolie petite histoire et puis le décollage a été tellement rapide qu'il n'a plus été question de rigoler. Du coup, mon meilleur ami s'appelle Blackberry !

■ www.deco-smart.com