

Un concept unique

Inauguré en 2018, le négoce 3D Show Room unit avec brio décoration et plaisirs culinaires. Implanté à Gradignan, aux portes de Bordeaux, ce concept-store unique en son genre propose une vaste gamme des dernières tendances en matière de carreaux céramique de mobilier de salle de bains et en parallèle, dans le même bâtiment, une cantine 100 % japonaise, baptisée Little Tokyo.

David Demelier est un véritable passionné de carreaux céramique. Il faut dire qu'avec des parents qui évoluaient respectivement dans des négoce spécialisés, il a depuis son plus jeune âge baigné dans cet univers. « J'ai également grandi aux côtés de personnes bien connus dans le métier, comme Alain Mothes, à qui je souhaite rendre hommage », précise David Demelier. Lorsque le quarantenaire « parle carrelage », il évoque en préambule l'eau, la terre, le sable et le feu nécessaires à la fabrication d'un carreau, avant de revenir sur la genèse de ce matériau historique qui date de l'antiquité. Riche d'un parcours qui a débuté par un CAP vente en apprentissage chez un négociant spécialisé, David Demelier devient agent commercial multi-cartes « junior » durant sept années. Suite à cette expérience, il se décide à repasser un CAP, mais cette fois de carreleur-mosaïste afin de créer sa propre entreprise de pose. Après quelques années d'activité, il retourne au commerce en intégrant la filiale française d'un fabricant de carreaux et de mosaïques en tant que chef des ventes. Durant cette période, avec sa compagne, Masako Kusunoki, aux manettes, ils ouvrent chez eux un petit restaurant japonais implanté à Pessac aux portes de Bordeaux. Ouvert en 2012, l'établissement rencontre un vif succès mais l'endroit devient vite trop exigu pour satisfaire toutes les demandes. L'idée de créer alors un lieu unique dans lequel carreaux céramique et cuisine japonaise se jumellent commence à germer. « Créer mon propre showroom était aussi pour moi un moyen de renouer avec l'amour du produit et de la



David Demelier a ouvert son concept store en 2018.

© Référence CARRELAGE

matière. À cette époque, ces notions avaient malheureusement tendance à être gommées notamment par rapport aux nombreux déplacements qu'exigeait mon métier de chef des ventes. »

Telle une galerie d'art

L'objectif devient alors de trouver un lieu propice pour développer ce concept. Après plusieurs mois de recherche, le couple jette son dévolu sur un hangar qui avait par le passé abrité un restaurant et qui était devenu ensuite un dépôt de stockage. Implanté à Gradignan dans l'aire urbaine de Bordeaux, le bâtiment se situe dans une zone dynamique qui regroupe de nombreuses surfaces commerciales et sièges d'entreprises. Le site et l'emplacement sont validés mais plus d'un an de travaux sera nécessaire pour transformer le hangar en un véritable Concept Store proposant un showroom d'un côté et une cantine japonaise de l'autre. Si chaque partie dispose de sa propre entrée, les deux univers communiquent pleinement



Implanté à Gradignan, 3D Show Room unit avec brio un négoce spécialisé et une cantine 100 % japonaise.

© 3D Show Room

Les collections sont disséminées entre divers objets décoratifs.



À côté de l'espace principal, la seconde partie du showroom se veut plus traditionnelle.



entre eux. Côté showroom, l'espace principal se veut épuré. Ici, pas de box et très peu de présentoirs traditionnels comme dans la plupart des salles d'exposition. Les collections sont disséminées entre divers objets décoratifs et certaines sont présentées tels des tableaux. L'offre est variée et chaque client peut dénicher le carreau qui conviendra à son projet. « Les carreaux céramique font partie de ces rares matériaux du bâtiment qui présentent à la fois de réelles valeurs esthétiques et de grandes caractéristiques techniques, détaille David Demelier. Mon rôle premier est de montrer aux clients ce qu'est un carrelage. Qu'est-ce qui peut justifier la différence de prix entre deux collections qui, de prime abord, ont l'air plutôt semblables. Je fonctionne presque uniquement sur rendez-vous et me déplace également chez les clients afin de les aider à trouver la collection qui colle à la fois à leur budget et leur projet. Je travaille avec des marques historiques comme Atlas Concorde, Marca Corona, Rondine, Refin, Polis, Settecento, Azulev, Cerasarda, Villeroy & Boch, Mutina, Etruria Design ou encore 41zero42. Je propose également des fournisseurs plus originaux comme Inax qui est une marque japonaise innovante, notam-

ment en ce qui concerne les petits formats, ou encore Lixil, une autre marque japonaise avec qui j'ai noué des accords. Ici, le panier moyen constaté se situe entre trente et quarante euros du mètre carré mais nous avons des propositions pour tous les budgets. Les clients affichent de plus en plus leur volonté de créer de véritables ambiances personnalisées grâce aux carreaux céramique. Je suis là pour les accompagner dans cette recherche. »

Outil de visualisation

À côté de l'espace principal, la seconde partie du showroom se veut plus traditionnelle. La grande carothèque offre un vaste choix de designs et de formats. Différentes collections sont disposées à même le sol alors que d'autres à l'inverse ornent les murs. Quelques berceaux de présentation, du mobilier de salle de bains ou encore un échantillonnage détaillant la pose sur plots de carreaux en forte épaisseur complètent l'étendue des propositions. Au fond de ce second univers, un grand dépôt sert à stocker les commandes. 3D Show Room dispose également d'un outil d'aide à la

Si de nombreux fabricants de renom sont exposés chez 3D Show Room, David Demelier travaille également avec des marques japonaises plus méconnues.



vente qui permet aux clients de visualiser au sol et au mur le carrelage souhaité en changeant le format, la disposition, la couleur du carreau et du joint. « Cet espace digital a été conçu par la société In-Cube, basée à Marseille, explique David Demelier. Via une « boîte » d'environ 6 m², les clients peuvent véritablement entrer en immersion dans leur projet. L'application permet de dessiner la pièce dans laquelle le carrelage sera mis en œuvre, de placer les différents ameublements et de projeter en grand format les carreaux sélectionnés au sol et au mur via un vaste catalogue de collections. Le client voit ainsi tout de suite les effets dus au dénuancement des carreaux, les différents calepinages possibles, les multiples aspects en fonction du format sélectionné ou encore du coloris des joints. Lorsque j'ai découvert cet outil, je suis allé à Marseille afin de rencontrer Didier Serrus et Jean-Pierre Carrafa, les cofondateurs d'In-Cube. J'ai tout de suite été convaincu par leur solution. C'est une aide précieuse dans la décision d'achat du client et c'est quelque chose qui n'est pas très lourd à mettre en place pour une structure comme la mienne. Plutôt que d'aligner des box qu'il faut renouveler régulièrement, j'ai là un outil qui me permet de créer des ambiances sur-mesure simplement et rapidement. »

Une cantine japonaise

Dans la partie restaurant, la décoration typiquement japonaise et l'atmosphère zen offrent un cadre idéal pour la pause-déjeuner. Ouvert uniquement le midi du lundi au vendredi, Little Tokyo décline toutes les subtilités de la cuisine du pays du Soleil Levant. Sashimi de saumon, poulet teriyaki donburi, niku miso soboro, sushi et maki... la carte est riche de recettes familiales nippones. Chaque mois, un nouveau plat est à l'honneur. Masako Kusunoki, son associée Yuriko Taki, et son équipe de cinq personnes s'affairent derrière le comptoir et dans la cuisine ouverte à la vue de tous. Dans un esprit de cantine, les clients sont invités à remplir leur bon de commande et à aller se servir en couverts avant de récupérer leur plat eux-mêmes dès la préparation terminée. David Demelier prête parfois main-forte à sa compagne entre midi et deux. « Le showroom et le restaurant sont deux entités entièrement séparées, précise-t-il. Il m'arrive d'aider en salle et de participer à l'accueil des clients mais Little Tokyo reste le « bébé » de ma compagne et de son associée. Je suis juste là pour changer les ampoules et laver les torchons, plaisante David Demelier. La cantine rencontrant un franc succès, cela permet de créer une synergie avec le showroom, de le faire connaître par un plus grand nombre de personnes. Le fait d'associer restauration et décoration est un concept assez unique. La clientèle du showroom est aujourd'hui constituée de particuliers mais je travaille également régulièrement avec des carreurs et architectes des environs, voire d'ailleurs. Les marques japonaises Inax et Lixil, avec qui je collabore étroitement, m'ont notamment amené à rencontrer des architectes ou clients venus d'autres villes et permis de réaliser des projets dans différents endroits. Ouvrir d'autres concept stores identiques ? Pourquoi pas, mais recruter du staff japonais n'est pas si aisé. Les objectifs actuels portent sur la poursuite du travail de prescription auprès des professionnels et sur le développement de la partie communication afin d'augmenter notre visibilité. »

Ouvert en 2018, le concept store de Gradignan commence à se faire un nom dans la région bordelaise. Le pari audacieux de marier carreaux céramique et cuisine japonaise est en passe d'être réussi.

R.V.

Créer l'évènement

Pour la deuxième année depuis son ouverture, 3D Showroom et Little Tokyo créent l'évènement au milieu de l'automne en organisant un marché de Noël japonais. Objets traditionnels, origami, calligraphie, massages shiatsu, teintures indigo, céramique, etc., le showroom et le restaurant se transforment le temps d'un week-end pour accueillir de nombreux stands. Un plat unique est également proposé le midi à l'extérieur sous chapiteau afin que les visiteurs puissent se restaurer. « Lors de cette deuxième édition, nous avons été victimes de notre succès, explique David Demelier. Nous avons accueilli sur deux jours plus de 2 500 visiteurs et avons dû refuser du monde à défaut de pouvoir pousser les murs. Ce type d'évènement nous permet de nous faire encore un peu plus connaître et l'opération sera reconduite cette année. »



Au fond de la salle, l'espace digital In-Cube de 6 m² permet aux clients de visualiser en grand format leurs projets.

© Référence CARRELAGE

Référence CARRELAGE

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA FILIÈRE CARRELAGE

N° 82 - MARS/AVRIL 2020 - 12€

Actualités

DIMENSION CARRELAGE
Un réseau d'indépendants

Filière

Mousse PU projetée
Une activité qui se développe

Technique

FOCUS
Les chapes fluides

Référence

RÉALISATION
Centre aquatique

Marché

ZOOM PRODUITS
Les plots pour terrasses

Cevisama 2020,
le bilan