

## Les yourtes, de la tradition au business Une yourte standard sur mesure d'une surface de 27 m<sup>2</sup> coûte 2 850 ?

Économie Les yourtes, de la tradition au business Une yourte standard sur mesure d'une surface de 27 m<sup>2</sup> coûte 2 850 ?

CONTEXTE La société Idées du Monde a choisi de s'implanter à Pont-Saint-Esprit pour revendre ces grandes tentes mongoles « Stratégique » : Kévin Girard ose le mot.

« Pont-Saint-Esprit est un carrefour entre plusieurs départements et régions. C'est pourquoi nous avons décidé de nous y implanter pour commercialiser nos yourtes », détaille ce vendeur. « Nous » désigne la société Idées du Monde et son dirigeant Jack Bollet, instigateur en 2003 de [www.yourte.com](http://www.yourte.com), site internet via lequel il vend ces grandes tentes recouvertes d'un large tissu blanc

, il s'aperçoit au fil des ans que 80 % de sa clientèle habite dans le Sud-Est de la France

. Il décide alors d'ouvrir un entrepôt de 650 m<sup>2</sup> à Pont-Saint-Esprit en février 2008.

« Les clients n'hésitent pas à parcourir 300 km, voire plus. Les trajets sont simples : nous sommes à 10 minutes de l'autoroute, justifie Kévin Girard.

Pour gérer un site internet, être à Paris ou Pont-Saint-Esprit importe peu. » En revanche, les yourtes, acheminées par train de la capitale de la Mongolie jusqu'à un port chinois, sont transportées par bateau jusqu'au Havre ou à Marseille. Et dans ce cas, la position géographique du dépôt joue un rôle prépondérant.

Les clients viennent de Lozère, de Haute-Loire, des Alpes... et d'ailleurs. « Notre clientèle historique est composée de gens nostalgiques des voyages en Mongolie, explique Kévin Girard. Mais depuis deux à

trois ans, un nouveau profil de client apparaît : âgés de 25 à 35 ans, marginaux, fauchés et écolos, ils utilisent la yourte pour y vivre. Des usages bien spécifiques émergent aussi. Ainsi, certaines chambres d'agriculture mettent des yourtes à disposition des bergers pour qu'ils surveillent leur troupeau dans les endroits où le loup a été réintroduit. » Mais les professionnels du tourisme, qui surfent sur la mode de l'hébergement atypique, restent les plus séduits par la yourte. François Drieu, déjà propriétaire de chambres d'hôtes de charme à Carsan, loue, en été, une yourte pour deux personnes à 400 ? la semaine, 55 ? la nuitée en dehors du mois de juillet et d'août.

« Cela représente un complément : la tente standard sur mesure, de 27 m<sup>2</sup>, est vendue 2 850 ? », affirme-t-il. Ainsi, la vente de yourtes a le vent en poupe. « La demande est supérieure à l'offre », indique Kévin Girard, qui a vendu 130 yourtes depuis le début de l'année.

« Et comme les gens sont de plus en plus équipés, le marché des pièces détachées se développe aussi », ajoute-t-il.

Pour preuve, selon Jack Bollet, le chiffre d'affaires de son entreprise s'élève tout de même à un million d'euros environ en 2009.

Violaine JAUSSENT REPÈRES

Petits secrets de fabrication « C'est une yourte six murs. Les Mongols ont l'habitude de mesurer leur habitat non pas en mètres carrés, mais en nombre de morceaux qui la composent », raconte Kévin Girard. Ainsi, la superficie d'une yourte "six murs" est de 35 m<sup>2</sup>. Celle du modèle standard, une "cinq murs", 27 m<sup>2</sup>. Des murs faits à la main et en

feutre : soit 80 % de laine de mouton et les 20 % restants en yak et en chèvre. « Nous prenons soin de laver et brosser les feutres pour limiter l'odeur et la couleur brune », ajoute Kévin Girard. Une composition isolante qui laisse passer la fraîcheur le soir. C'est un petit hublot au sommet de cet objet millénaire qui permet de faire entrer la lumière. Il suffit de tirer la corde attachée à la porte d'entrée et, hop !, le haut de la yourte est découvert. Petit bémol cependant : le temps est très sec en Mongolie, par conséquent les yourtes ne sont pas étanches. Toutefois, elles peuvent résister à des vents violents. « Aux dires des Mongols, 280 km/h ! », s'exclame Kévin Girard. Car la yourte est très solide. Posée sur un parquet, la structure en bois recouverte du tissu et du feutre tient grâce à la répartition équitable du poids. Pourtant, Kévin Girard et Jack Bollet ne savent pas quelle est la durée de vie des yourtes qu'ils commercialisent. « Pour assurer une pérennité dans le temps à nos clients, nous lançons l'éco-yourte, qui répond aux normes européennes. Tout en continuant avec le modèle traditionnel », explique Kévin Girard, décidément amoureux de ces objets. Le Carsanais François Drieu a fait l'acquisition de yourtes auprès de Kevin Girard. Photos Mikael ANISSET

Violaine JAUSSENT REPÈRES