

Bien choisir sa literie : les conseils des professionnels

Le choix d'un lit est essentiel : sans y penser, c'est plus de 24 ans de notre vie que nous passons avec lui ! Il est de plus prouvé scientifiquement que dormir sur une literie neuve de qualité permet au corps de mieux se reposer. L'activité diurne sera alors plus énergique et dynamique. C'est pourquoi, il est essentiel de choisir son lit avec soin.

Cependant, face à la multiplicité des innovations et des références, comment, une fois en magasin, bien choisir le compagnon de ses nuits pour les 10 prochaines années ? A qui demander conseil et quelles sont les questions à poser au vendeur ? Quels sont les pièges à éviter lors de l'achat de sa literie ? Comment tester les différents modèles ? Petit guide de choix pour que chacun trouve son lit idéal !

Conseils de vendeur en magasin : suivez l'expert !



Souvent, lorsque l'on souhaite changer de literie, on ne connaît ni la marque ni la technologie recherchée.

Le rôle du vendeur est essentiel car c'est un professionnel de la literie : incollable sur **les trois technologies existantes** (mousse, ressort et latex), **l'étendue de l'offre, les critères de choix en fonction de la morphologie**, il saura orienter chacun et prodiguer des recommandations personnalisés. Il ne faut donc pas hésiter à lui demander conseil.

C'est d'ailleurs très souvent le vendeur qui transmet au client des informations que ce dernier ne connaissait pas forcément : **les bienfaits du renouvellement de la literie tous les 10 ans sur la qualité du sommeil, l'importance de choisir une literie grande largeur (160 cm) pour plus de confort...**

Enfin, il est aussi présent pour **tordre le coup à certaines idées reçues** : en effet, s'il est communément admis qu'un matelas ferme est bon pour le dos, ce n'est pas la réalité : il faut en effet privilégier un soutien ferme mais avec un accueil moelleux qui épouse la morphologie du dormeur.

En magasin, il y a une règle d'or : échanger avec le vendeur ! Il ne faut **pas hésiter à lui indiquer ses habitudes, sa façon de dormir**, ce que l'on recherche, lui faire partager sa vie quotidienne (« ma femme bouge beaucoup », « mon mari se lève plusieurs fois par nuit... », « j'ai toujours chaud, ma femme a toujours froid »...), évoquer la taille de sa chambre, signaler ses problèmes de dos...

C'est avec l'ensemble des éléments fournis lors de la conversation que le vendeur pourra orienter au mieux le client vers une literie qui sera réellement adaptée à ses besoins.

Le vendeur : pourquoi lui faire confiance ?

En tant que véritable « coach », le vendeur bénéficie tout au long de sa carrière de **formations qui lui permettent d'améliorer sa connaissance des processus de fabrication des modèles proposés en magasin.**

De nombreuses enseignes, membre de l'Association pour la Promotion de la Literie, organisent régulièrement des **sessions de formation internes ou externes**, afin de permettre à leur force de vente de rester en permanence informée.

De même, certaines enseignes, en collaboration avec les fabricants de literie, mettent en place des **cycles de formation s'accompagnant de visites d'usines** pour permettre aux vendeurs de découvrir le processus de fabrication d'une literie, connaître les différentes technologies, les différents modèles et les innovations.

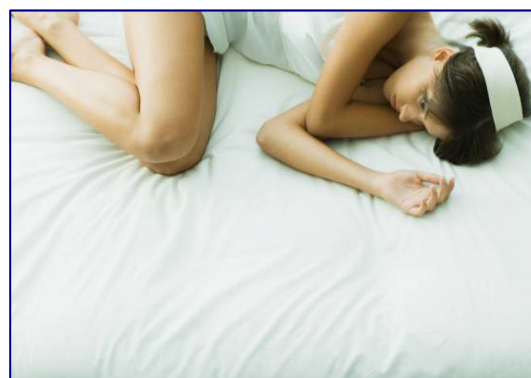


Enfin, l'Association pour la Promotion de la Literie organise des actions de sensibilisation à destination des forces de vente des enseignes membres et met à leur disposition **plusieurs outils pédagogiques originaux.** La BD « **Une affaire de tout repos** » et le DVD « **Les coulisses de la literie** » viennent en effet promouvoir l'importance du choix d'une bonne literie et contribuent à parfaire les compétences techniques des vendeurs.

Les bons gestes à adopter en magasin lors de choix de sa literie

Il y a **deux règles d'or à adopter lorsque l'on choisit sa literie :**

- Il faut **essayer la literie**, c'est-à-dire s'allonger plusieurs minutes dans différentes positions, et si possible dans **les conditions réelles d'utilisation.** Par exemple, si la personne venant acheter un lit dort en couple, il faut que les deux partenaires essaient ensemble la literie avant de l'acheter, de manière à s'assurer qu'ils ne se gênent pas
- **Le couple matelas-sommier est indispensable.** Conserver son vieux sommier sous un matelas neuf entrainera une dégradation plus rapide du matelas. C'est aussi l'assurance de pouvoir bénéficier de la garantie.



A partir de ces deux règles, quelques autres conseils sont bons à appliquer :

- **Bien choisir son lieu d'achat.** Se rendre dans une enseigne reconnue et membre de l'APL¹ permet de disposer d'une grande variété de modèles et de toutes les technologies disponibles, dans la gamme de prix qui correspond à son budget
- **Enumérer ses attentes**, ne pas avoir peur de présenter ses habitudes ou un éventuel **problème de dos, d'articulation, de circulation sanguine**
- Evoquer le genre de produit que l'on recherche
- Apprécier l'**aspect visuel** et le **toucher de la literie**
- **Essayer différents modèles** pour tester toutes les technologies
- Pour des raisons d'hygiène, penser à **renouveler ou changer les accessoires.** Couettes et oreillers peuvent également être à l'origine de troubles du sommeil (trop lourds, trop chauds...)

¹ But, Conforama, Crozatier, Fly, Grand Litier, Maison de la Literie, Meubles Atlas, Mon lit et moi, Sweelit et Univers du Sommeil.

Les pièges à éviter lors de l'acte d'achat

On ne cesse de le répéter, acheter une literie n'est pas anodin. Il y a donc un certain nombre de **pièges à éviter** comme par exemple :

- Acheter **son sommier et son matelas séparément**
- **Acheter sa literie sur des marchés, en porte à porte ou dans des magasins n'assurant pas de suivi.**
- Ne pas essayer sa literie
- **Ne pas se faire écouter par le conseiller de vente,** bien lui exposer ses besoins et ses envies
- Choisir une literie ferme en **croyant qu'avec le temps elle s'assouplira...** ce n'est pas le cas !



L'Association pour la Promotion de la Literie est une structure collective créée en 2003 au service de l'ensemble de la filière professionnelle literie : fabricants, distributeurs et fournisseurs. Elle rassemble les principaux fabricants français : André Renault, Bultex, Dunlopillo, Epéda, Mérinos, Pirelli Bedding, Sealy, Simmons et Tréca. Elle s'élargit en 2004 aux principaux distributeurs actifs dans la literie : But, Conforama, Crozatier, Fly, Grand Litier, Maison de la Literie, Meubles Atlas, Mon lit et moi, Sweelit et Univers du Sommeil.

L'APL entend par des actions concertées infléchir sur les comportements et les motivations des consommateurs pour réduire la période de renouvellement de la literie et faire préférer les literies de qualité de grandes marques. Pour plus d'informations, connectez-vous sur le site Internet de l'APL : www.infoliterie.com

Service de presse Association pour la Promotion de la Literie – Agence Cohn & Wolfe
Emeline Lechaptois – Tel. 01 49 70 43 22 – emeline.lechaptois@cohnwolfe.com
Elodie Calcagno – Tél. 01 49 70 43 47 – elodie.calcagno@cohnwolfe.com