

Lorraine Dauchez et Stéphane Duc > Arteum

Le « shop culturel »



PHOTO : DR/ARTEUM

Lorraine Dauchez et Stéphane Duc, cofondateurs d'Arteum.

Des « Nanas » de Niki de Saint Phalle, des mugs made in Warhol et même des tableaux de Jérôme Mesnager dans les centres commerciaux. Non pas exposés dans les allées, mais à vendre dans une boutique. A l'origine de ce concept, baptisé Arteum, Lorraine Dauchez (36 ans), une passionnée d'art contemporain, chargée précédemment du mécénat et des relations publiques à l'Opéra de Paris. Son expérience l'in-

cite à penser que la vente d'objets culturels n'est plus l'apanage des musées ou des galeries. Lorsque les Galeries Lafayette mettent la main sur le 107Rivoli, la boutique des Arts décoratifs à Paris, elle décide de se lancer à son tour.

Au Cnit de la Défense

En septembre 2007, elle imagine un magasin qui mêlerait objets culturels grand public et œuvres originales d'artistes. Elle consulte Stéphane Duc (45 ans), un ami qui a travaillé à la direction du marketing d'Habitat et qui lui fait profiter de son expérience de la distribution. Le tandem se forme. En janvier 2008, Lorraine Dauchez signe avec Unibail-Rodamco, un des plus gros bailleurs du marché des centres commerciaux, pour une boutique de 215 m² au Carré Sénart, près de Melun (77). Profitant de la loi Tepas, elle fait entrer une quinzaine de business angels : professionnels de la distribution, conservateurs de musée... « Nous avons levé

800 000 euros pour l'ouverture du premier magasin », confie Lorraine Dauchez. Ensuite, tout s'enchaîne : l'appel d'offres pour trouver l'architecte d'intérieur, les négociations auprès des fournisseurs, et l'ouverture en août 2008. Et ça marche ! A tel point que le 21 octobre dernier, Arteum ouvre une deuxième boutique, au Cnit de la Défense. Et là, l'enseigne trouve vite ses marques : 40 % de fréquentation de plus qu'au Carré Sénart. « Nous visons la rentabilité dès l'année 1 », annonce Stéphane Duc. Avec déjà une quinzaine de salariés, « nous pouvons décliner le concept sur une trentaine d'implantations en France, dans des centres commerciaux et des centres-villes ». Un succès rapide, couronné par le prix des Jeunes Créateurs de commerce 2009 décerné par Unibail-Rodamco : à la clé, un pas-de-porte dans un centre commercial d'une valeur de 1 million d'euros !

■ SÉBASTIEN POMMIER

spommier@lentreprise.com

Le pitch d'Augustin > Vélotac & cie



Augustin, cofondateur de Michel et Augustin (www.micheletaugin.com), nous fait découvrir son entrepreneur « coup de cœur » du mois.



Stéphane Cherrier, fondateur de Vélotac & cie (www.velotaccie.com)

POURQUOI CETTE RECONVERSION DANS LE POUSSE-POUSSE ?

L'envie de changer d'air, dans tous les sens du terme ! Plus sérieusement, je me suis demandé comment rendre la ville plus agréable, avec moins d'embouteillages et de pollution. Le vélo est l'une des meilleures solutions. Avec nos tricycles,

on peut livrer des plis et colis, voyager en famille, s'offrir une promenade romantique à l'abri de la pluie et du froid et sans dégager de CO₂. En plus, grâce à l'assistance électrique, le chauffeur ne fait aucun effort.

ROULER ÉCOLO, C'EST VOTRE « COPENHAGUE » À VOUS ?

Vélotac & Cie s'inscrit dans une démarche de développement durable. Ce sont les entrepreneurs qui font changer les mœurs. Copenhague n'a de sens que s'il existe des entreprises comme nous pour réaliser des actions de terrain servant de relais à leurs décisions.

ET ELLE ROULE, VOTRE AFFAIRE ?

Malgré quelques bâtons dans les roues, oui ! Aujourd'hui avec nos tricycles, nous proposons des cortèges, des navettes, des services de livraison et des habillages à but publicitaire.

Reste à prouver au monde que nos Vélotac sont pro et performants, car c'est nouveau. A terme, l'utilisation de nos Vélotac doit devenir un réflexe pour tout un chacun.

C'EST QUOI VOTRE RÊVE ?

Offrir le premier service de transport de proximité gratuit en ville... Oui, c'est possible ! Des Vélotac, en veux-tu en voilà ! Rendre service à tous les acteurs des quartiers (citadins, commerçants, collectivités...) et, surtout, devenir un vivier d'embauche et de réinsertion.