



## DOSSIER



« Nous avons aujourd'hui 20 galeries en propre que nous avons toutes financées par des emprunts bancaires sur sept ans », explique Stéphanie Tosi.  
CARRÉ D'ARTISTES

## Carré d'artistes ouvre ses galeries à crédit

*L'entreprise aixoise, à la tête d'un réseau de 35 galeries dans le monde, en vise 80 à 100 d'ici à cinq ans.*

**ALIETTE DE BROQUA**  
AIX-EN-PROVENCE

**CULTURE** Des œuvres originales vendues à des tarifs très abordables (de 75 euros à 385 euros aujourd'hui), le prix variant selon le format, carré : de 13 cm sur 13 à 36 cm sur 36. Elles sont présentées dans des bacs comme des disques vinyles ou des affiches. Anciens commerciaux chez Mars, Stéphanie Tosi et Patrice Martineau se sont lancés en 2001 avec cette idée en tête, de démocratiser l'art avec leur enseigne Carré d'artistes.

Pour leur financement, ils sont restés

très classiques. « Aucune banque ne croyait dans notre projet, raconte Stéphanie Tosi, directrice générale de l'entreprise qui compte aujourd'hui 35 galeries dans le monde. Nous avons financé notre première galerie à Aix-en-Provence, soit 300 000 euros de droit au bail, avec nos économies. » Il n'a fallu que six mois pour que l'activité prenne. « J'étais un peu naïve, reconnaît la dirigeante. J'ai trouvé ça long. Pour moi, il suffisait de mettre des produits dans des bacs pour qu'ils se vendent. » Elle se félicite aujourd'hui que Carré d'artistes



n'ait jamais été dans le rouge !

Pourtant, quand, en 2002, les deux créateurs cherchent de l'argent pour ouvrir une deuxième galerie, à Lyon, aucune banque aixoise ne veut les suivre dans leur projet. Dans la capitale des Gaules non plus, ce ne sera pas facile. Une année et l'appui de la chambre de commerce et d'industrie seront nécessaires pour enfin convaincre un établissement bancaire ! Ensuite, en 2005, Carré d'artistes ouvre sa première enseigne à Paris, rue Saint-André-des-Arts. C'est là qu'en mai dernier, Jean-Christophe Cambadélis, client de Carré d'artistes, a acquis le tableau offert par le PS à François Hollande lors de son départ de l'Élysée.

Puis les ouvertures se sont enchaînées à Paris (deux autres points de vente) et dans les capitales régionales (Lille, Bordeaux, Toulouse, Marseille...). « Nous avons aujourd'hui 20 galeries en propre que nous avons toutes financées par des emprunts bancaires sur sept ans », précise Stéphanie Tosi.

#### « Fiers des œuvres »

Parallèlement, quinze adresses ont été inaugurées à l'étranger, en franchise pour la plupart. « Ce sont des partenaires qui investissent, suivent le réseau et nous versent des royalties, ajoute Stéphanie Tosi. Cela nous permet de nous développer à l'international sans investissement important. » Aux États-Unis et en Espagne, l'entreprise a toutefois ouvert des galeries en propre (à New York, dans l'Arizona, à Madrid et à Barcelone). « Cela nous permet de comprendre le marché pour développer ensuite la franchise », explique la dirigeante.

Son objectif est de poursuivre le développement pour être à la tête d'un réseau de 80 à 100 galeries dans le monde d'ici à cinq ans. Le chiffre d'affaires passerait ainsi de 15 millions d'euros en 2017 à une cinquantaine. Mais pour pouvoir tenir un rythme élevé d'expansion (9 ouvertures en 2017 et une dizaine prévue en 2018 et au-delà), Stéphanie Tosi s'est tournée vers Bpi-

France pour renforcer ses fonds propres en émettant un million d'euros d'obligations. Les deux fondateurs ont ainsi conservé l'intégralité du capital de l'entreprise.

« Notre but n'est pas d'avoir 500 galeries mais des bons show-rooms dans les grandes capitales mondiales où nous resterons des marchands d'art fiers des œuvres que nous présentons. Nous voulons maîtriser notre développement et rester dans la qualité », explique Stéphanie Tosi. Car si Carré d'artistes est un atout pour les peintres en leur offrant la possibilité de se faire connaître et de vendre dans le monde entier, leur production est limitée.

Plus de six cents artistes font confiance à l'entreprise dont certaines peintures comme Graffmatt qui sera mis en avant pour Noël, Daniel Castan, Cédric Bouteiller ou l'Argentin Gustavo Ortiz... « Ils sont peu nombreux à nous quitter. Certains vendent en France avec de grandes galeries mais restent avec nous pour l'international », note Stéphanie Tosi. Gérard Clisson, auteur de la première œuvre vendue par Carré d'artistes, en 2001, à Aix-en-Provence, y est resté fidèle. Depuis, l'entreprise a évolué en agrandissant ses galeries. Celle d'Aix, avec 40 m<sup>2</sup>, est l'une des plus petites. L'une des galeries de New York fait 120 m<sup>2</sup> et celle de Shanghai, 150 m<sup>2</sup>. Les quatre formats emblématiques ont été complétés par des grands formats, notamment pour les peintres mis en avant en vitrine et aux murs de la galerie. Un site Internet complète le réseau et représente 10 % des ventes. « Notre force est d'être multicanal. Cela rassure le client avec lequel on peut tisser un lien, souligne Stéphanie Tosi. Aucune des market places qui se sont créées sur Internet ne gagne de l'argent. » ■