

ÉCO-DÉCO



Lampe WAaf de Pierre Stadelmann.

L'Edito défriche le bois

Vendre sur Internet du mobilier design sur mesure, voilà le pari osé que relève L'Edito. Rencontre avec son directeur général qui ne manque ni d'idées ni d'ambition.

PAR OLIVIER WACHÉ

Parce que le meuble qu'il voulait n'existait pas, Nicolas Hériard Dubreuil a décidé de le créer. De là est né L'Edito en 2008, un site de vente de mobilier en bois multipli, conçu par des designers et fabriqué en France. Cependant, pour innovante, la démarche peine à percer, car il est délicat de trouver des entreprises capables de produire à l'unité. Une manufacture est alors fondée, mais la tâche est rude pour un seul homme. En 2009, entre en scène le futur directeur général (photo), Francis Lelong (créateur et ex-directeur du site Sarenza). « Revenir au monde du e-commerce m'intéressait, mais pas comme un simple distributeur qui génère du chiffre. Je voulais aller vers un secteur traditionnel n'ayant pas encore pris le virage Internet. C'était le cas du meuble. » Durant six mois, il travaille sur le business model, Nicolas Hériard Dubreuil, sur le site. Un million d'euros est levé, permettant d'installer le projet : équipe, construction du catalogue, showroom, communication... L'Edito a inventé la coédition de mobiliers de jeunes designers par Internet. Cette idée osée séduit.

Lorsque l'équipe retient un projet, de 1 000 € à 10 000 € sont divisés en parts que les internautes peuvent acquérir (20 par personne maximum). Des royalties rémunèrent les participants, 10 % du CA HT pour l'internaute, 5 % pour le designer, sur dix ans. « Nous avons 10 à 40 coéditeurs par pièce, pour un total d'environ 3 000, et 80 meubles d'une cinquantaine de designers ont été coédités », explique Francis Lelong, car faire connaître des talents est aussi un objectif. En marge de la coédition, des services sont proposés (ateliers, rencontres avec des designers) ainsi qu'un nouveau showroom à Paris. L'activité pour les particuliers représente 60 % du CA (30 % en 2011). Le reste est assuré par le contract : vente de mobilier aux architectes et entreprises, meubles réalisés à façon, et la formule « Contracts for designers » qui permet à ces derniers de s'autoéditer. « L'Edito n'est pas encore rentable », indique le DG. Prochaine étape, une nouvelle levée de fonds pour pérenniser la situation, augmenter la capacité de production et continuer à innover. •



L'ÉDITO EN CHIFFRES

- 1,5 M€ investis à ce jour
- CA 2010 : 200 000 €
- CA 2011 : 1 M€
- Objectif : atteindre 2 M€ pour être rentable
- 80 pièces coéditées
- 50 designers environ
- 3 000 coéditeurs
- 20 salariés
- 1 000 m² : superficie de la manufacture
- 240 m² : superficie du showroom au 18, rue de l'Hôtel-de-Ville, 75004 Paris.