

V - XMP-Entrepreneur : l'essor des entrepreneurs dans la population polytechnicienne

Tout d'abord, entendons-nous sur le mot "entrepreneur". Tous les X sont (ou devraient être) entrepreneurs, en ce sens qu'ils doivent faire preuve d'esprit d'entreprise dans leur activité professionnelle, y compris dans les administrations et les grands groupes. Mais j'adopte ici la définition plus restrictive de notre association : dirigeant d'une entreprise, détenant une part significative du capital engagé.

Répondent à cette définition tous les dirigeants de PME faisant travailler, au moins pour partie, leur propre argent ; et par extension tous les indépendants susceptibles d'engager des collaborateurs.

Sont exclus par cette définition tous les salariés des grands groupes, publics ou privés, même s'ils sont P.-D.G. de filiales de la taille d'une PME.

Le témoignage de XMP-Entrepreneur et de 14 polytechniciens entrepreneurs

André Tymen (50),
coanimateur de bénévolat de XMP-Entrepreneur¹

Quelques réflexions personnelles puisées dans mes sept ans de bénévolat dans l'Association

Où en sont les X entrepreneurs ?

De tout temps certains camarades ont choisi de devenir entrepreneurs, par création de leur propre entreprise ou reprise d'une entreprise existante. À l'origine de ces décisions se situe un tempérament individualiste – au bon sens du terme – avec des motivations positives et négatives :

- d'une part le désir d'être autonome, seul maître à bord, et de tenter une belle aventure, désir souvent soutenu par un atavisme familial,
- d'autre part, la répulsion à l'égard des administrations et des grands groupes, le refus d'être un rouage et de subir les aléas de la grande entreprise (ne pas y trouver la place espérée, être à la merci d'un plan social, etc.).

Mais l'indépendance du chef d'entreprise a pour contrepartie la solitude. Celle-ci se ressent pendant toute la carrière d'entrepreneur, et plus intensivement dans les phases initiales : la décision de se lancer dans l'aventure, et les péripéties quotidiennes de la création ou de la reprise.

Ce sont les inconvénients de cette solitude qui ont conduit en 1986 à la création, dans le cadre de l'A.X., du groupe X-Entrepreneur, à l'initiative de quelques camarades quittant eux-mêmes de grands groupes pour devenir leur propre patron (il s'agit de Chaussat, Bonnamy, et quelques autres qui m'excuseront de ne pas les citer). Par la suite le groupe a accueilli les anciens élèves de l'école des Mines et récemment de l'école des Ponts.

Ayant pris un statut d'association, loi de 1901, il est maintenant dénommé XMP-Entrepreneur.

Parmi nos camarades entrepreneurs se distinguent deux types de comportement : les uns veulent rester dans l'ombre – au moins dans le milieu polytechnicien – par exemple ils n'ont pas voulu qu'on les cite dans le présent article.

Les autres, au contraire, apprécient de se faire connaître, dans l'intérêt de leur entreprise et aussi par esprit de solidarité et d'adhésion aux objectifs de XMP-Entrepreneur (je n'ai pu en contacter que quelques-uns pour cet article,

¹ - A. TYMEN a lui-même créé et développé ses propres entreprises dans les années 1968-1989 et exercé par la suite une profession d'ingénieur conseil indépendant, centré sur les créations de sociétés.

mais je sais qu'ils auraient tous accepté d'écrire quelques lignes sur leur expérience).

Pourquoi faudrait-il qu'un plus grand nombre d'X deviennent entrepreneurs ?

Outre son soutien aux volontaires actuels – y compris ceux qui ont des problèmes de carrière – XMP-Entrepreneur estime avoir vocation pour en multiplier le nombre. Car un simple regard sur l'annuaire montre qu'il y a des progrès à faire, cela pour un double motif : l'intérêt général de notre pays et l'intérêt personnel de nos camarades.

L'intérêt général ?

Dès son origine, XMP-Entrepreneur a perçu que les grandes entreprises ne seraient plus (sauf exceptions) créatrices d'emplois, du fait de leur politique de recentrage sur leur métier de base (en vue de s'internationaliser) et de l'externalisation de leurs productions annexes. Le relais devrait être pris par des entreprises petites et moyennes, avec la mission d'être de plus en plus innovantes en tous domaines (pas seulement dans les hautes technologies). Ces entreprises, qui seront les principales créatrices d'emplois dans notre pays, ont besoin de patrons de très bonne pointure.

L'intérêt personnel ?

Globalement avec des promotions plus nombreuses, la tendance est à la diminution des emplois dans le secteur public et à une certaine stabilité dans les grands groupes. En outre, il est prévisible que la permanence dans le même emploi ou la même entreprise n'existera plus. À ce jour, il n'y a pas plus d'aléas dans la création d'une entreprise que dans toute autre carrière. Et à en juger par ce qu'on entend à XMP-Entrepreneur, tous ceux qui en ont fait l'expérience pensent que le métier d'entrepreneur est passionnant et, de plus, peut être très rentable.

Alors que faire ?

Je ne reproduirai pas l'argumentaire déjà publié dans la page mensuelle de *La Jaune et la Rouge* réservée à XMP-Entrepreneur, mais je rappelle que cette Association est une structure ouverte à tous les camarades :

- bien sûr à ceux qui envisagent, à court, moyen, ou long terme, de devenir entrepreneur,
- mais aussi à ceux qui sont déjà entrepreneurs (ou qui l'ont été), dont l'expérience fait la richesse du groupe pour les nouveaux venus,
- et également à ceux qui sont favorables aux objectifs poursuivis par l'Association et qui peuvent apporter leurs compétences aux débats qui y ont lieu, notamment sur le point qui est essentiel, à notre avis : le déve-

loppement de l'esprit d'entreprise chez les X.

Sur ce dernier point, je terminerai en saluant l'initiative prise par la Fondation de l'École polytechnique qui s'est fixé comme objectif, après l'internationalisation de l'École, de développer l'esprit d'entreprise chez les élèves et les jeunes camarades de l'X, avec la collaboration de XMP-Entrepreneur. ■

Le lecteur trouvera ci-après un texte de Bonnamy, lui-même créateur, sur le regain d'actualité de la création d'entreprise et le récit complet de Bernard Treps sur son aventure personnelle. Ensuite une succession de 12 témoignages de camarades entrepreneurs – très brièvement résumés – qui illustrent la diversité des chemins parcourus.

L'époque actuelle est propice à la création d'entreprise

Philippe Bonnamy (61)

L'expérience du Comité des Prêts d'une grande Banque m'a beaucoup apporté. J'ai appris notamment comment après une faillite retentissante un membre de l'establishment peut rebondir à la barre d'une autre affaire, parce qu'il se comporte en homme du monde.

Cet événement m'a déterminé à quitter la banque et ses moquettes confortables pour prendre de vraies responsabilités de direction d'entreprise, sans filet.

Après trois ou quatre projets assortis de reprise d'entreprises, je me lançais dans la création *ex nihilo* d'une entreprise de services informatiques, avec le soutien de deux actionnaires prestigieux et la protection d'un président de très grande classe.

Pendant huit ans j'ai été un second passionné par l'aventure ; en cinq ans nous avons approché les 500 MF de chiffre d'affaires.

Cette opération réussie a été – sans me vanter – " mon bébé ", mais ce n'était pas " mon affaire ". Les circonstances m'ont permis de m'en libérer et avec l'aide de mon actionnaire principal de fonder enfin ma propre entreprise. Le projet était original et motivant : une société de service pour réaliser les travaux administratifs des entreprises (commerciaux, comptables, paye, etc.), comme il en existait déjà aux États-Unis.

L'accouchement de cette entreprise a été assez sportif, et le résultat n'a pas été fulgurant, mais suffisant tout de même pour intéresser au bout de quatre ans un acquéreur mieux armé pour la deuxième phase de développement. Cette aventure m'a passionné.

Depuis lors, au sein d'X-Entrepreneur, ou à titre individuel, je ne suis pas directement créateur d'entreprise – au moins pour l'instant – mais assistant de candidats-créateurs. Et je constate que, contrairement aux idées reçues, l'époque actuelle est propice à la création d'entreprise, tant sur le plan administratif que sur celui du financement. Même si la vraie difficulté est non pas de créer mais de faire vivre, je pense que le risque est raisonnable, et certainement pas pire que celui d'une reprise, toujours fertile en mauvaises surprises. Pas pire non plus que le risque couru dans une grande entreprise où peu de jeunes trouveront une gratification de leurs efforts comparable à celle du créateur. Il y a un cercle vicieux entre la mauvaise représentation de la création d'entreprise et la difficulté de rencontrer des hommes de valeur pour les start-up. Espérons que les mentalités, comme les renommées changeront dans le bon sens au cours des prochaines années.

Un parcours difficile et passionnant

Bernard Treps (61),
P.-D.G. de ADESIUM²

Les raisons qui m'ont poussé à devenir entrepreneur

Première raison : j'avais le goût d'entreprendre... et de réussir. J'avais déjà participé, à la fin des années 60, à une création d'entreprise, en association avec d'autres; et j'avais avec moi une équipe compétente et motivée prête à saisir une nouvelle opportunité. En outre j'avais moi-même les fonds nécessaires pour être le leader.

Deuxième raison : cette équipe avait un projet précis en vue, répondant au besoin évident que rencontraient les PME pour communiquer facilement entre elles et avec tous leurs partenaires. Un rapport du ministère de l'Industrie (rapport Lorentz) l'avait récemment mis en lumière de façon explicite. Et l'un de mes équipiers avait réalisé un prototype, de type Extranet, utilisant les langages suscités par Internet, qui permettait d'échanger avec une parfaite garantie de confidentialité tous types de fichiers.

Nous avons ainsi conçu un service aux PME en mode abonnement, sans investissement ni spécialistes informatiques chez elles, leur permettant d'expédier et recevoir tous types de messages (oraux, écrits, photos) et de fichiers; tandis qu'un centre d'appel unique leur rendrait tous les services utiles.

Troisième raison : le moment était opportun et les délais de réalisation du projet bien accordés au délai d'ouverture du marché :

- dès aujourd'hui, on voit exploser la "Net Économie" et avec l'an 2000, les projets encore en gestation vont sortir, pour faire face à la compétition,
- les PME de l'Europe entière vont découvrir l'importance des enjeux et nous avons trois à quatre ans d'optimisme économique devant nous.

Difficultés rencontrées

Première classe de difficultés : l'originalité de notre offre.

Malgré notre confiance, il fallait reconnaître que le marché n'était pas facile à évaluer. Les cibles marketing étaient nombreuses, et l'ordre de priorité des investissements technico-commerciaux difficile à déterminer. Le rythme et la nature de nos recrutements n'étaient pas plus évidents, si nous voulions donner à nos recrues des objectifs motivants.

Deuxième classe de difficultés : la fuite des organismes financiers.

Malgré 8,5 MF de fonds propres apportés par le principal actionnaire, que nous voulions réserver aux investissements incorporels (recherche, développement, marketing), les financiers demandent la présentation de trois bilans consécutifs et la mise en gage de mes biens propres pour avancer 400 KF de prêt sur équipement matériel!

Troisième classe de difficultés : la clientèle n'a pas confiance dans une PME.

"Êtes-vous une filiale d'un grand groupe? Nestcape? Microsoft?..."

"Votre produit a-t-il été testé dans la Silicon Valley?"

Difficultés annexes : d'abord, un partenaire commercial que nous croyions fidèle nous abandonne, ensuite, les délais de l'ANVAR et de son grand frère EUREKA sont très longs, malgré une bonne volonté et une compétence évidentes. La complexité des dossiers donne l'impression qu'ils ne sont faits que pour les grandes entreprises.

Situation actuelle

Trois ans après nos premières initiatives, nous nous estimons sur la bonne voie.

La plus grave difficulté – défiance de notre clientèle – a été surmontée grâce à une opération "taille critique". Sous l'enseigne de la Société nouvelle, j'ai repris deux SSII qui nous donnent pignon sur rue : elles ont toutes les deux une bonne réputation, l'une dans la grande Distribution, l'autre dans la Banque et les Télécoms. Nous avons acquis de ce fait une surface rassurante à la fois pour les clients, pour les banquiers, et pour le recrutement des ingénieurs. Notre entreprise comprend maintenant deux composantes :

1) une activité SSII spécialisée sectoriellement et pointue techniquement, avec une croissance plutôt supérieure à celle du marché et une bonne rentabilité;

2) une start-up en cours de lancement sur son marché dont le premier investissement lourd permet de faire un test en vraie grandeur de la réaction dudit marché et dont le deuxième investissement lourd est à venir, soutenu par l'ANVAR et EUREKA, avec un partenaire hollandais, EDI-TIE, pour industrialiser le produit et le service, créer les composants sectoriels et s'implanter sur le marché français, puis européen.

Conclusion

Recréer à 55 ans est une aventure formidable. L'expérience acquise, si on sait s'entourer d'hommes différents et complémentaires, permet d'assembler les composantes nécessaires à la réussite d'un projet clair et défini. Seront-elles suffisantes? L'avenir le dira... conjugué à une forte somme de travail.

2 - Sté ADESIUM, Services informatiques, 8, rue Germain Soufflot, 78184 Saint-Quentin-en-Yvelines (01.34.52.00.10).

Au moment de transmettre à *La Jaune et la Rouge* le témoignage de Fabio FOÏS, j'apprends qu'il a trouvé la mort dans un accident d'avion.

C'est un grand chagrin et une grande perte : Fabio avait à peine dépassé la trentaine et déjà accompli de belles choses. Nous devions l'accueillir cette année comme administrateur de l'Association.

En accord avec *La Jaune et la Rouge*, j'ai décidé de maintenir son témoignage, qui est particulièrement stimulant.

A. Tymen

Fabio Foïs (87)

L'idée de la création d'entreprise est pour moi ancienne ; j'en avais une vision très classique du genre invention/brevet/production/succès. Aucune formation complémentaire de type "business" n'étant agréée par l'École, j'ai recherché une expérience "entreprise" chez Andersen Consulting. L'expérience fut intense et, outre l'apprentissage d'un métier intéressant, j'y ai rencontré mes futurs associés.

Nous avons donc créé, à quatre, ARGON GROUPE, en septembre 1994, sur une idée simple, "Faire bien son métier pour soi". Cette idée, bien éloignée de mes fantasmes initiaux, s'est avérée, jusqu'ici au moins, un choix judicieux : ARGON c'est aujourd'hui 75 personnes qui exercent le métier de consultant en organisation et systèmes d'information pour un chiffre d'affaires prévisionnel de 60 MF, dans le domaine de la logistique et de la gestion de clientèle.

Après cinq ans d'existence, il est clair que, sur notre marché, nous pouvons poursuivre notre croissance à un rythme soutenu.

XMP-Entrepreneur a servi à me convaincre que le passage de l'idée à la réalisation était possible.

ARGON GROUPE, 9, rue Pierre Brossolette, 92309 Levallois-Perret Cedex (01.55.46.13.00).



L'entrepreneur doit être attentif au design de ses produits.

© CAHOUET

François Chaussat (66)

QUELQUES ANNÉES d'expérience dans différentes filiales étrangères d'un grand groupe industriel m'ont fait connaître la vie de PME. J'ai ainsi vécu des expériences de création de PME dans lesquelles je n'étais qu'un simple salarié.

Rentré en France, j'ai découvert que mon éloignement du siège était devenu un handicap. J'ai donc décidé de refaire une expérience PME, mais cette fois à mon propre compte.

Tout en cherchant à reprendre une PME, j'ai noté l'absence de polytechniciens dans les PME. J'ai donc créé avec quelques camarades, dans le cadre de l'A.X., le groupe X-Entrepreneur dans le but d'essayer d'intéresser nos jeunes et moins jeunes polytechniciens à la vie en PME.

En 1987, j'ai repris à son créateur la société QUIET, que j'ai revendue ensuite à un groupe industriel.

En 1989, j'ai repris une autre société, CAHOUET, que je continue à développer et pour laquelle je construis une nouvelle usine en région parisienne. Elle fabrique des composants pour la régulation, la distribution et la mise en œuvre de gaz comprimés.

CAHOUET, 13, rue du Sergent Bauchat, 75012 Paris (01.43.46.91.91).

François Simon (57)

Il ne m'a fallu que quelques années pour me rendre compte que je ne supportais pas les lourdeurs de fonctionnement des administrations et des grands groupes et que ma vocation était d'être entrepreneur.

Après une première expérience (reprise à 33 ans d'une société de mobilier scandinave), qui a tourné court, je suis revenu à mon métier d'origine, d'abord comme DG d'une société d'informatique puis en créant successivement CR2A, dont j'ai cédé mes parts, et CRIL, qui a été victime de la conjoncture à cause de sa sous-capitalisation.

Depuis 1996, j'ai repris le contrôle de XILOG puis de SYNTEM, sociétés en graves difficultés, dans lesquelles je détenais des participations très minoritaires et que j'ai redressées en quelques mois. Elles emploient aujourd'hui 30 personnes.

Duons Systèmes (Xilog, Syntem), La Grande Arche, 92044 La Défense Cedex (01.41.97.04.89).

Philippe Asselin (82)

APRÈS CINQ ans dans la recherche pétrolière au Moyen-Orient, un MBA à l'ISA et une expérience de Conseil, j'ai créé une société de service en informatique que j'ai cédée à un partenaire en 1996.

J'ai repris au début 1997, avec un partenaire financier, la société APIA alors en redressement judiciaire, que j'ai retournée et que je développe aujourd'hui. APIA, n° 2 français du secteur de l'enseigne, conçoit et met en œuvre des programmes de changement d'image et de signalétique de marque. Ses métiers sont la conception, l'intégration et la logistique ; ses clients sont les grands réseaux en Europe et en Europe centrale (stations-service, concessions automobiles, banques...).

APIA, 25, route du Vieux Domaine, 18108 Vierzon Cedex (02.48.52.48.52).



D.R.

Première boutique de la chaîne de magasins lancée par Georges Soumelis (Île Saint-Louis).

Georges Soumelis (88)

J'AI TOUJOURS eu le virus de la création d'entreprise. J'ai activement participé à la création d'une entreprise de transport à Paris (avant ma sortie de l'École), puis d'une entreprise commerciale à Nantes, mais c'était pour le compte de tiers. Ensuite je me suis lancé dans le processus de création pour mon propre compte.

Le désistement d'un associé m'a contraint à abandonner un premier projet, très ambitieux, associant Internet et la restauration.

Mon objectif aujourd'hui est de construire un groupe de luxe international et la première étape dans cette voie est franchie par l'ouverture, à l'adresse ci-dessous à Paris, d'un magasin commercialisant les bijoux d'un créateur de renom, avec mise en place et gestion d'une fabrication délocalisée.

CPS TRADING, 12, rue Jean du Bellay, Île Saint-Louis, 75004 Paris (01.44.07.33.66).

Jean-Claude Simon (44)

Après une carrière dans la Recherche et l'Enseignement, j'ai créé, en 1991, la PME A2iA (Analyse d'images et intelligence artificielle) pour continuer et appliquer les recherches de mon laboratoire universitaire de Jussieu (Paris VI et CNRS) sur la reconnaissance de l'écriture manuscrite par logiciel informatique. En fin 1999, A2iA aura installé en France 40 sites en production journalière, lisant automatiquement les montants de 20 % des chèques français. Des sites sont également en production en Angleterre et aux États-Unis.

L'équipe de A2iA a prouvé sa capacité à transformer une recherche de pointe en produit industriel, tout en gardant son avance technique. Les procédés originaux mis au point sont susceptibles d'être appliqués à tous documents imprimés ou remplis à la main par le public.

A2iA, 222, avenue du Maine, 75014 Paris (01.56.53.64.02).

Claude Chabrol (66)

APRÈS UNE carrière d'ingénieur de l'Armement puis chez des équipementiers aéronautiques, j'ai décidé de me lancer dans l'aventure de l'entreprise et j'ai adhéré à XMP-Entrepreneur pour ne pas être "seul" dans cette démarche.

En novembre 1996, j'ai repris la société SEP POURTEAU, entreprise spécialisée dans la construction de passerelles pour la maintenance des avions.

Quelques mois après, j'ai été contacté par mon principal concurrent, qui, voulant se séparer de cette activité, m'a proposé de reprendre les unités correspondantes de son entreprise, ce que j'ai fait. Je travaille donc aujourd'hui sur deux sites, l'un dans la région parisienne et l'autre à Montpellier et je suis passé de 10 MF de chiffre d'affaires à l'achat de la première société à 30 MF, par un développement important à l'export.

SEP POURTEAU, 110, avenue Georges Clemenceau, 94360 Bry-sur-Marne (01.48.81.02.75).

Michel Olivier (83)

Issu d'un milieu entrepreneur, j'étais dérangé, dès ma sortie de l'École, par le virus de la création d'entreprise.

Après cinq ans de consulting au BCG, j'ai vainement cherché une opportunité de reprise.

Avec un collègue Mineur, nous avons alors procédé à une étude systématique, en fonction de critères que nous nous étions fixés *a priori*, des domaines dans lesquels nous pourrions envisager une création.

C'est ainsi qu'est née la société INTERMÈDES, spécialisée dans la vente sur catalogue de loisirs culturels.

INTERMÈDES, 60, rue de La Boétie, 75008 Paris (01.45.61.90.90).

Hubert Lauriot-Prévost (76)

DEVENU P.-D.G. d'une filiale du grand groupe dans lequel j'ai commencé ma carrière, je me suis familiarisé avec la PME, mais j'ai souffert du manque de rapidité des décisions. J'ai donc décidé de devenir moi-même entrepreneur et me suis mis à la recherche d'une reprise.

Très rapidement il m'a été proposé une PME réalisant 300 MF de chiffre d'affaires, dans la tuyauterie et chaudronnerie, métallique et plastique. En six mois, les négociations et le montage juridique et financier de la reprise ont été bouclés.

Cette entreprise a plusieurs implantations en France et deux à l'étranger (Tunisie et Hongrie).

(Voir aussi mon article "J'ai choisi la liberté".)

Chaudronnerie Tuyauterie Rhône-Alsace, 12, rue Jean Bouin, 69551 Feyzin (04.78.70.85.93).

Francis Bourcier (59)

J'ai pratiqué plusieurs métiers dans plusieurs secteurs : la banque, la métallurgie, le forage, l'informatique, mais toujours dans de grands groupes aux stratégies fluctuantes. À 53 ans j'ai décidé de devenir mon propre patron.

Après deux ans de prospection, une centaine de dossiers étudiés, une dizaine de propositions élaborées, j'ai acquis début 1995 la Métallerie Moderne (serrurerie et menuiserie aluminium).

Le démarrage a été difficile, mais aujourd'hui l'affaire va bien, s'apprête à construire une nouvelle usine et commence à mériter de s'appeler "Moderne".

Métallerie Moderne, 6, chemin de la Grâce de Dieu, 91310 Linas (01.69.80.72.26).

Michel Fayet (66) et François Maréchal (68)

Ayant vécu avec notre caractère les mutations des grands groupes, et après constat de l'état du marché du travail pour les individus de notre âge, **nous nous sommes associés** pour créer en 1997 SAFEM, holding qui depuis un an et demi a :

- créé ELOESYS, société d'étude et de conseil,
- repris SCBA, entreprise mancelle de menuiserie travaillant essentiellement en région parisienne,
- repris IPROS, entreprise de la région parisienne qui conçoit, fabrique, installe et maintient des systèmes de brûleurs à gaz pour une clientèle d'industriels.

Éprouvant le besoin de faire grossir ce groupe de 100 personnes et 60 MF de chiffre d'affaires, nous recherchons d'autres opportunités de croissance externe dans les domaines de l'industrie pour des clients industriels en intégration de produits spécifiques à l'unité ou en très petite série et services connexes (installation, entretien et maintenance).

SAFEM, 9, rue du Colonel Moraine, 92190 Meudon (01.41.36.03.02).

Laurent Chrétien (87)

Au cours de ma dernière année des Ponts à Madrid, j'ai créé une petite société pour développer dans cette ville un grand jeu de piste de découverte de son patrimoine.

De retour en France, après trois ans sur un chantier de travaux publics à Sumatra, j'ai repris cette idée pour développer un nouveau concept : l'utilisation du jeu et de la mise en scène pour découvrir les lieux et apprendre à mieux les connaître.

Pour la mise en œuvre de ce concept, j'ai créé en octobre 1996 la Société ART'KAN, et mobilisé quelques acteurs de talent.

ART'KAN travaille d'une part avec les collectivités territoriales et les institutions (UNESCO, Exposition de Lisbonne) pour l'animation et la promotion du patrimoine, d'autre part avec les entreprises (AXA, Rhône-Poulenc...) pour la communication événementielle (organisation de congrès, opérations grand public...).

Au-delà des supports papier (guides, jeux de société...), ART'KAN intervient aussi en animation, avec une large utilisation des nouvelles technologies.

L'an 2 000 va lui apporter une nouvelle poussée !

ART'KAN, 15, rue Pétiou, 75011 Paris. (01.43.48.42.42).