



## SPÉCIAL RECONVERSION

# Manon et Clémence grimpent toujours plus haut avec leurs chaises

**Succès** Depuis trois ans, Clémence Miray et Manon Dessirier-Bourges ont lancé Chaise au carré. Elles restaurent des chaises vintage qu'elles revendent à des entreprises.

**Nicolas Maviel**

« À QUOI BON bouger, quand on peut voyager si magnifiquement dans une chaise ? » Cette petite phrase de l'écrivain français Joris-Karl Huysmans, Clémence Miray et Manon Dessirier-Bourges auraient pu en faire leur devise. Les deux amies, trentenaires, qui se sont rencontrées sur les bancs de l'université à Lille (Nord), ont lancé depuis janvier 2021 leur entreprise, Chaise au carré. Et en l'espace de trois ans, leur chiffre d'affaires a bondi pour dépasser aujourd'hui les 280 000 €.

Pas mal pour deux novices, ou presque, en matière de travail manuel. Aujourd'hui, dans leur atelier de Pantin (Seine-Saint-Denis), elles restaurent et vendent des chaises vintage à de grands groupes comme Sanofi, Caisse des dépôts ou Axa et à des hôtels à l'image de Jost à Montpellier (Hérault). Des architectes font aussi appel à elles pour de beaux projets comme l'agence Saguez & Partners à Saint-Ouen (Seine-Saint-Denis).

« Après la fac, je suis restée à Lille pour entrer à l'IESEG et Clémence a rejoint Skema à Marseille (Bouches-du-Rhône), lance en préambule Manon Dessirier-Bourges. J'ai travaillé dans le packaging puis dans l'aménagement de bureaux jusqu'en 2020 et un licenciement économique. » De son côté, Clémence Miray a passé « sept ans dans la promotion immobilière d'entreprise ». « Nous étions chacune dans un domaine mais sans passerelle pour se rejoindre, poursuit-elle. Je construisais des bureaux, une coque et elle aménageait des espaces mais nous n'étions pas en lien. »

### La seconde main séduit les entreprises

Finalement, l'épisode Covid va, comme pour beaucoup, redistribuer les cartes et les propulser vers une reconversion. Manon Dessirier-Bourges décide de restaurer des chaises pour son appartement. Elle demande de l'aide à sa copine, Clémence, qui à ses heures perdues pratique un peu la tapisserie. De fil en aiguille, elles en retapent pour des amis et l'idée de monter un business mûrit.

« Ça marchait plutôt bien avec les particuliers mais, dès le départ, nous avons été convaincues que pour réussir il fallait faire du BtoB, les volu-

mes sont plus importants », expose Clémence. Manon prend, elle, la direction de l'école Boule, spécialisée dans les métiers du bois, pour une formation. Et c'est parti.

« Partout il y avait du vintage, mais neuf ! On réédite des choses qui existent encore à des milliers d'exemplaires. Nous trouvions ça hallucinant. Nous voulions faire bouger les lignes en proposant des chaises restaurées », assène Clémence. « Nous en trouvions au début sur Leboncoin et nous prenions le métro avec pour les ramener dans ma cave et les travailler », se souvient Manon.

### « Nous n'avons pas la moindre dette et ça fonctionne »

Mais rapidement, Chaise au carré séduit. « Nous sommes les seules sur ce créneau et la seconde main est aujourd'hui très recherchée. Notre pari d'une croissance organique fonctionne. Nous avons débuté avec une chaise achetée 20 €, nous n'avons pas mis d'argent personnel ni demandé d'aide et n'avons contracté aucun prêt. Nous n'avons pas la moindre dette et ça fonctionne. On peut même dire

que ça marche pas mal », appuie Manon.

Regrettent-elles leur choix ? « Non pas du tout », clament-elles en chœur. Et d'enchaîner d'une même voix : « Ça a été un stress différent que celui d'être salariées. On a dit adieu à nos vacances et on commence seulement à prendre des week-ends. Mais, désormais, on se paye, on est indépendantes, responsabilisées à 100 % et nous nous épanouissons. Nous avons cru en nous et eu une bonne idée, même si aujourd'hui on comprend bien ce qu'est la fatigue physique au travail ! »





Image non disponible.  
Restriction de l'éditeur

LP/N.M.

Manon Dessirier-Bourges  
et Clémence Miray  
ont lancé Chaise au carré  
et proposent des chaises  
vintage restaurées.

