



Fusion D.

Hubert Sciot

Bordeaux Madame. Avez-vous eu l'idée de Fusion D dès votre première rencontre ?

Marie Dumora. J'avais déjà en tête un projet de création d'une structure du type de Fusion D.

Ninou Etienne. Nous nous sommes très vite rendu compte que nous possédions des compétences complémentaires. Grosso modo, Marie pour la création, moi pour la communication. Les choses se sont affinées ensuite, vers une plus grande homogénéité de notre travail. Création, réalisation, communication, tout passe désormais par un prisme commun.

BM. Quelle est l'origine de l'intitulé, Fusion D ?

NE. La fusion de deux personnes, avec un D, comme déco, design, et système D (rire)! Ce dernier point s'explique par notre volonté de nous adapter à tous les budgets. D'une demande de relooking, à de la décoration pure.

BM. Quelle est le profil de la clientèle ?

MD. Du particulier au professionnel, et dans toutes les catégories de budget. Une palette que nous avons souhaitée la plus large possible.

2 décoratrices à votre service

« C'EST UNE BELLE HISTOIRE QUI COMMENCE »

Ninou Etienne et Marie Dumora (à droite sur notre photo) se sont rencontrées il y a un an, « par l'intermédiaire d'amis ». La première a vécu plus de 10 ans à l'étranger, dont 5 ans à Londres directrice de projet en agence de design. La seconde, diplômée des Beaux Arts en architecture d'intérieur travaillait en solo. Elles se sont très vite découvert des passions communes et des intérêts professionnels à partager. L'idée de créer une société de décoration d'espace prend rapidement forme et donne naissance à Fusion D.

Rococo, pop art, look 70's, aucune demande ne les effraie comme le souligne leur credo : « comprendre et écouter nos clients sans rien leur imposer et donner corps à leurs idées, des plus folles aux plus sages ».

De la rénovation d'un appartement XVII^e (photo page de droite) à la création d'une chambre d'enfant, du relooking d'une boutique (photo ci-contre) à la transformation d'une échoppe, leurs travaux montrent qu'elles s'attachent, pour chacun des services proposés (conseil, étude d'ambiance, aménagement, etc) à relever tous les challenges.

Interview
par Hubert SCIOTA



Relooking d'un institut de relaxation et détente (quartier du Jardin Public). Vue de l'accueil.

NE. Ainsi, actuellement, nous avons un chantier pour un centre d'esthétique, et aussi une maison bourgeoise dans le Médoc. Petit ou gros budget, beaucoup de choses sont envisageables.

BM. Quelles sont vos sources d'inspiration ?

NE. Nous ne sommes pas là pour imposer des tendances. L'inspiration vient en premier lieu des désirs du client.

BM. Comment définir une décoration réussie ?

NE & MD. Celle qui a répondu complètement aux attentes du client, qui correspond au brief de départ. C'est gagné lorsque le client se l'approprie, a l'impression de l'avoir faite.

BM. Quelle est la procédure, quels sont les délais, le budget ?

NE. La première étape est un rendez-vous – gratuit – chez le client. La discussion tourne autour de ses envies, ses demandes, ses goûts. Nous abordons ensuite le budget, qui est à la carte. C'est le client qui en fixe les limites. De là découlent les possibilités de travail. Nous préparons ensuite un devis. Son acceptation signe le top départ des travaux.

BM. Est-ce que vous vous adaptez à la demande, ou bien est-ce vos univers particuliers que les gens demandent ?

NE. Nous n'imposons ni un style, ni une tendance, sauf demande particulière évidemment.

MD. L'idée est d'être au plus près de la demande du client, qu'elle soit précise à l'extrême ou plus en recherche. Nous proposons, ils disposent.

BM. À titre personnel, quelles sont vos préférences ?

MD. J'ai un faible pour les années 70. J'aime beaucoup tout ce qui est hétéroclite, mélanger les styles, les couleurs. À ce sujet, le travail chromatique de Tricia Guild fut un choc.

NE. Nous partageons ces influences, de même qu'un grand intérêt à réinventer les objets, leur donner une nouvelle vie.

BM. Quelles qualités font les bonnes décoratrices ?

MD. Être à la page sans que cela soit une dictature, connaître les tendances, les nouveautés quitte à les ignorer.

NE. L'équilibre idéal repose sur une bonne dose de créativité, des compétences au niveau technique, de bons supports et aussi de bons fournisseurs et prestataires de services. Dernier point essentiel, respecter les paramètres initiaux et le budget.



Rénovation d'un appartement XVII^e quartier Saint-Michel. Détail du Salon.

Fusion D

Site : www.fusiond.fr

Mail : contact@fusiond.fr

Tél. 06 77 87 26 06 / 06 33 08 37 26

BM. Design ou récup ?

MD. De la récup qui devient design, mais de toute façon forcément les deux.

NE. On ne se limite pas à une chose, cela vient de notre philosophie.

BM. Vos adresses à Bordeaux et dans la région ?

MD & NE. L'Utopia, l'Arène Catherine, un restaurant rue Sainte Colombe, la Table de l'Épicier, en face de la Tupina, la guinguette chez Alriq, les expos à la Base sous-marine, le marché de Saint-Michel le dimanche matin, le Garage Moderne, le CAPC et son brunch du dimanche matin. Les soirées Seven to One à la Dame de Shangai. Visiter les galeries, et enfin parcourir les rues de la ville. Une vraie source d'inspiration.

BM. Votre itinéraire sorti pour le Bordeaux by night ?

MD. Apéro sur les quais, dans un lieu sympa, la guinguette Bo Rivage par

exemple, ou encore le Molly Malones, ou le Cambridge Arms. J'adore les pubs. Ensuite un resto, le Sélénite ou le Bateau Lavoir.

NE. Disons un début de soirée avec l'apéro à Saint-Michel, un bon repas à l'Estacade, puis un ciné ou un théâtre.

BM. Quels sont vos plus grands luxes ?

NE. À venir, ce seraient des séances de massage à domicile (rire). Sinon prendre le temps d'un super petit déjeuner le dimanche matin.

MD. Une balade le dimanche à Lacanau préambule à une dégustation d'huîtres. Sinon, lire dans mon bain (rire).

NE & MD. Se poser, prendre le temps de penser à soi.

BM. Le mot de la fin ...

MD & NE. (En chœur) émulation, ébullition, émulsion. Une période très stimulante de travail en commun et une belle histoire qui commence! ■