

# TRIBUNE DES ARTS

LE MAGAZINE DES ARTS ET DE L'ÉCONOMIE

ADN D'UNE  
MARQUE  
JAEGER-LECOULTRE  
INVENTEUR DU TEMPS

HERMÈS  
LES DESSOUS  
DU CARRÉ

JEFF KOONS  
ARTISTE OU  
BUSINESSMAN?

VICTORIA'S  
SECRET  
DANS LES COULISSES  
AVEC MOUAWAD

DÉCEMBRE 2013  
N° 415

Ce magazine est un supplément  
de la Tribune de Genève,  
de 24 Heures et de Finanz & Wirtschaft.  
Ne peut être vendu séparément

# MAISON DUPIN

## COEUR DE MÉTIERS

SPÉCIALISÉE DANS L'ENCADREMENT ET LES OBJETS DE DÉCORATION, CETTE ENTREPRISE GENEVOISE, VIEILLE DE 193 ANS, EST DEVENUE UNE RÉFÉRENCE EN MATIÈRE D'ARCHITECTURE D'INTÉRIEUR. BALADE DANS CETTE CAVERNE D'ALI BABA OÙ MÉTIERS D'ART ET SAVOIR-FAIRE RESTENT LES VALEURS ÉTALON.

## Reportage

Par Jean-Daniel Sallin



ORSQU'ON POUSSE les portes de la Maison Dupin, on a le sentiment, affolant, d'entrer dans la caverne d'Ali Baba. Les 40 voleurs en moins.

Dans ce bâtiment sans charme, posé au cœur de la zone industrielle des Acacias, point d'or ou de diamants, mais des kilomètres de tissus, des centaines de classeurs au garde-à-vous dans les bibliothèques, des papiers peints, des moquettes... La panoplie complète d'un créateur de rêves! «On dépense des dizaines de milliers de francs chaque année pour acheter ces collections», sourit Stéphane Luthy. Une confiance qui peut paraître étrange: la Maison

Dupin n'est-elle pas finalement la représentante directe de tous ces savoir-faire auprès de sa clientèle?

Mais le plus spectaculaire se cache à la cave. Dans une salle sombre, dont le taux d'humidité est garanti par des bidons remplis d'eau, dorment des mètres carrés de feuilles de bois. En attente d'un projet. Wenge, bouleau de Carélie, ébène de Macassar, macoré ondé, padouk: chaque nom est une invitation au voyage. À l'évasion. C'est le dada de Pascal Luthy! Il parcourt des milliers de kilomètres chaque année en quête d'une essence rare. «Mon père nous disait toujours qu'on achète mal quand on est pressé», explique-t-il. «Alors, dès que je trouve un lot spectaculaire, je l'achète, au cas où...» Ainsi de cet acajou larmé: 250 m<sup>2</sup> à saisir immédiatement. «C'est la seule fois de ma vie que j'en ai vu, je ne pouvais pas laisser passer cette affaire», ajoute-t-il. Avec enthousiasme. «Je trouverais bien quelque chose à faire avec...»

### Faire parler les arbres

Pascal Luthy pourrait parler des heures de «son» bois. Un vaporisateur en main pour mieux en dévoiler les nervures. Carapace de tortue, plumes de paon ou tête de buffle, ces feuilles extrafinnes, coupées au couteau et vendues à la criée sur les marchés, sont des sources d'inspiration infi-

### RARETÉ

Du tapissier à la courtépointière, la **Maison Dupin** a gardé son propre corps de métiers: elle est capable de mener un projet à bien de A à Z.

nies pour un architecte d'intérieur. «Nous nous sommes amusés à compter les rayons médullaires d'un chêne de la forêt de Fontainebleau, nous sommes arrivés à près de 500 ans. Cela signifie que le gland de cet arbre aurait germé l'année où Christophe Colomb a découvert l'Amérique. Vous vous rendez compte si on arrivait à faire parler ces arbres?» Si Stéphane, son frère, architecte de formation, est plutôt chargé de l'aspect administratif et financier, Pascal est l'artiste de la Maison Dupin. Il dirige les projets d'envergure, jongle entre design et décoration, gère les ateliers et la communication.

L'homme est plutôt doué. Au cours de son apprentissage d'ébéniste, à l'École d'arts et métiers de Genève, il profite ainsi de son temps libre pour réaliser des petites commandes pendant les cours. «Je n'avais pas le droit. Mais, dès que je n'avais plus rien à faire, au lieu de perdre mon temps, je créais des meubles en miniature. Quand le prof s'approchait de ma place de travail, je jetais une couverture dessus pour les cacher...» Il décide ensuite de traverser l'Atlantique – alors qu'il ne parle pas un mot d'anglais! – pour passer son bachelors. «Un jour, on me demande de dessiner une table», raconte-t-il. «J'ai présenté un projet tout ce qu'il y a de plus classique. On m'a regardé comme un extraterrestre, ils se demandaient ce qu'ils allaient bien faire de moi.» Pascal Luthy se décide alors à enlever un pied à sa table, à défoncer une gorge dans le cannelé Louis XVI sur les trois derniers et, comble de l'hérésie, à peindre le bois de cerisier. Une première création qui a eu visiblement l'heur de rassurer le corps enseignant!

«J'en veux un peu au système suisse. Dans mon cursus, jamais, on ne m'avait tendu une feuille blanche, avec la contrainte de créer quelque chose en quatre heures. Si je n'avais pas eu cette obligation-là, aux États-Unis, je ne l'aurais peut-être jamais fait!» Pascal Luthy s'est bien rattrapé. Son Union Chair, en érable et amarante, a ainsi été primée, puis publiée dans le magazine *I.D.* «Pendant six mois, j'ai été obsédé par cette chaise, comme si je traversais un tunnel, je ne savais pas vraiment pourquoi j'avais dessiné ces deux bois, noir et blanc, qui s'entremêlaient. Jusqu'à ce que je me rende compte qu'en fait, cette chaise symbolisait la société américaine et son besoin d'harmonie, quelles que soient les différences de couleurs, de sexes ou de religions.» Cette année, le Genevois vient aussi de présenter une collection de meubles exceptionnels en



«Si les clients ne se faisaient plus plaisir, s'ils gardaient leur argent à la banque, des métiers comme ébéniste, courtépointière ou tapissier perdraient leur attractivité auprès des jeunes.»



PHOTOS: PIERRE ALBOUY

### MINI BIO GRAPHIE MAISON DUPIN

**1820** Auguste Dupin crée la Maison Dupin au N°1 de la rue du Rhône.

**1885** La société se développe en proposant des tissus de décorations, en plus des cadres sculptés et des miroirs.

**1944** Trop âgées, les demoiselles Dupin cèdent l'entreprise à Albert Luthy. Fusion avec le Comptoir des Papiers Peints.

**DÈS 1955** Sous la direction de Bernard Luthy, la société se développe avec la création des secteurs de décoration, architecture, ébénisterie et cuisines.

**1978** La Maison Dupin reçoit le Mercure d'or de l'Élite européenne.

**1983** Rachat de l'immeuble de la rue Eugène Marziano.

**1991** Prix de l'Industrie et de l'Artisanat de la Ville de Genève.

**2007** Ouverture d'une nouvelle boutique de mobilier et d'objets rares au 6, cours de Rive.



**DIRECTION**  
Si Stéphane, architecte de formation, est chargé de l'aspect administratif et financier, Pascal Luthy (à droite) est l'artiste de la Maison Dupin.

bois lumineux. Une technique qui lui a pris un an à mettre au point. Brevet à l'appui.

Mais, depuis une dizaine d'années, avec son frère, Pascal Luthy a repris les destinées de la Maison Dupin. «Nous sommes la troisième génération à la tête de l'entreprise», précise-t-il. Créée en 1820, établie au N°1 de la rue du Rhône, cette société était d'abord spécialisée dans l'encadrement et les objets de décoration. Le grand-père Luthy, lui, possédait le Comptoir des Papiers peints. Sur la même artère. Avant que les deux enseignes ne fusionnent en 1944. «Notre père a fini par fermer la boutique: il avait toujours des soucis avec les TPG à cause de ses camions de déchargement qui empiétaient sur la ligne blanche», raconte Stéphane. «Il a déménagé toute la structure aux Acacias, dans ce même bâtiment!»

C'est aussi Bernard Luthy qui a opéré le virage de la décoration d'intérieur, lui qui a donné cette impulsion nécessaire afin que la Maison Dupin devienne une référence en la matière. «Lors d'un voyage à Paris, il avait déniché un fabricant de meubles et s'était un peu lâché: il lui avait passé une jolie commande, impossible à stocker dans la boutique», sourit Pascal. «Notre grand-père l'avait alors prévenu qu'il ne prendrait jamais la responsabilité financière de cette affaire. Il a vite changé d'avis: en trois semaines, tout le contenu des deux camions a été vendu à de vieilles familles genevoises!» L'aventure a donc démarré sur les chapeaux de roue. Elle se poursuit sans anicroche. Avec ses 80 employés, la Maison Dupin se pose même en gardienne d'un patrimoine. Perpétuant

des savoir-faire parfois oubliés.

«Alors que d'autres maisons sont passées à la sous-traitance, nous avons conservé notre propre corps de métiers, nous sommes capables de mener à bien un projet de A à Z», explique Pascal Luthy. «Ce n'est pas du bla-bla de marketing!» De la courtèpointière à l'ébéniste, du tapissier au peintre, ils ont trouvé, chez Dupin, un terrain idéal pour exprimer leur créativité. Et, visiblement, ils s'y plaisent: un employé reste, en moyenne, treize ans dans la société. «Et encore, cette moyenne a baissé cette année, avec le départ à la retraite de trois personnes qui avaient chacune trente ans de boîte», souligne Stéphane Luthy. La Maison continue pourtant à former des apprentis. À poursuivre la promotion de ces métiers qu'elle rend attrayants.

### Intérieur sur-mesure

«S'il nous arrive de faire des choses exceptionnelles, ce n'est cependant pas notre fonds de commerce», prévient Pascal Luthy. «Nous avons un ou deux gros projets par année. Le reste du temps, nous travaillons beaucoup pour les régies et pour la Ville de Genève.» Imaginer une nouvelle boutique pour un joaillier de la place, créer des armoires sur-mesure pour une locataire retraitée, restaurer des meubles... Le quotidien de la Maison Dupin paraît somme toute ordinaire. Mais ce contact particulier avec la clientèle genevoise permet de sentir le marché. D'évaluer le changement des mentalités. «Les gens sont de plus en plus fatigués de payer des prix de fous pour des produits de

moins qualité», estime Stéphane Luthy. Lequel poursuit l'analyse sociologique: «Par le passé, les classes moyennes venaient chez nous, car il leur restait suffisamment d'argent à la fin du mois pour s'offrir une folie. Aujourd'hui, ils sont tellement serrés de tous les côtés qu'ils font plus rarement appel à nos services.»

## «Les gens sont fatigués de payer des prix de fous pour des produits de moindre qualité.»

Cela veut-il dire que la Maison Dupin est plus chère que les autres? Même pas! Pascal Luthy se souvient de cette cliente, il y a quatre ans, qui lui avait demandé un devis pour un ensemble de rideaux. Cinq à six pages, le devis! «Je n'ai plus entendu parler d'elle pendant six mois. Elle a fini par nous choisir. Elle nous avait mis en concurrence avec d'autres maisons de la région et, sur la globalité, elle avait conclu que nous étions meilleur marché...» La qualité a pourtant un prix. La Maison Dupin ne conçoit pas l'architecture d'intérieur comme les magazines spécialisés ont pris l'habitude de la présenter: du blanc et du béton! «Nous proposons un service personnalisé, nous aimons soigner le détail et nos projets présentent une noblesse plus importante.»

Pascal Luthy ne déroge jamais à ces principes. Quand on lui confie un chantier, il bombarde son client de questions. Afin de comprendre qui il est et ce qu'il attend de son intérieur. «J'instaure un climat de confiance, j'essaie surtout de savoir à quelle fin la maison sera utilisée: sera-t-elle familiale? Ou servira-t-elle surtout à recevoir — ce qui implique une organisation différente des pièces?» Cette ardeur dans la création, cette approche minutieuse, ont forgé la réputation de la Maison Dupin. Il se souvient encore de cet industriel américain, qui quitta les États-Unis après le 11 septembre pour s'installer à Genève. Au cours des travaux, dans sa villa, il s'est toujours plaint du montant de sa future facture. «À la fin, conscient que nous étions moins cher qu'ailleurs, il nous a proposé d'ouvrir une antenne à New York», confie Pascal Luthy. «Il avait pu participer au projet, choisir les couleurs et les bois. À ses yeux, c'est ce qui nous rendait plus attrayant que les autres.»

Reste une question: à l'heure de la consommation à outrance, tout cela est-il bien nécessaire? Faut-il encore «construire» pour toute une vie, investir dans un intérieur sur-mesure, alors que la société nous demande d'être toujours plus mobiles? Pascal et Stéphane Luthy ne se départent pas de leur enthousiasme. Ni de leur amour inconditionnel pour l'artisanat. «C'est surtout important pour nos métiers! Si les clients ne se faisaient plus plaisir, s'ils gardaient leur argent à la banque, ces métiers-là perdraient leur attractivité auprès des jeunes.» Et, franchement, que serait le monde sans passementier, staffeur ou marqueteur? ■

PHOTOS: PIERRE ALBOUY



## Feu d'artifice au nord de la Finlande

**VISIBILITÉ** «Une fois qu'on a refait leur maison, on ne voit plus nos clients pendant quinze à vingt ans...» Par cette phrase, Pascal Luthy souligne toute la difficulté d'entretenir des relations étroites avec sa clientèle. Surtout quand on livre des produits «conçus» pour durer. «Comme nous n'étions plus présents au centre-ville, certains pensaient que nous n'existions plus!» En ouvrant un showroom au cours de Rive en 2007, la Maison Dupin s'est rappelée aux bons souvenirs des Genevois.

**RAFFINEMENT** Le bouche-à-oreille est une autre manière de provoquer des envies. Surtout auprès de la clientèle étrangère. La Maison Dupin représente le savoir-vivre genevois. Véhicule une image de raffinement et de confort. «Dans certains pays, l'architecture d'intérieure permet d'avoir une notoriété rapide. Il y a une forte demande pour le sur-mesure! On est prêt à mettre le prix pour autant qu'on ne trouve pas le même meuble chez son voisin.» Deux à trois fois par année, Pascal Luthy planche sur un projet «pharaonique». Souvent au-delà des frontières. «Des premiers plans à la remise des clés, il faut compter dix à douze mois de chantier!»

**BAPTÊME** Ces projets demandent une certaine souplesse. Il n'est pas rare que la Maison Dupin envoie ses collaborateurs à l'autre bout du monde. Huit d'entre eux se sont ainsi retrouvés à Phuket, trois mois durant, pour la rénovation d'une maison. Avec tous les impératifs que cela suppose. En Thaïlande, les normes sanitaires pour l'importation du bois sont plutôt exigeantes. Le peintre, lui, a dû revenir aux b.a.-ba de son métier pour obtenir les mélanges désirés. «Nos employés doivent faire preuve d'ouverture d'esprit», précise le directeur. Ce chantier a même permis à une courtèpointière de fêter son baptême de l'air. «C'est la première fois qu'elle partait, on a d'ailleurs dû renouveler son passeport pour qu'elle puisse monter dans l'avion...»

**ŒUVRE D'ART** Si le sultanat d'Oman, avec ses 50 degrés et ses 100% de luminosité en été, a fait transpirer l'équipe de Pascal Luthy, la Carélie, au nord de la Finlande, a permis à la Maison Dupin de «fusionner tous ses corps de métiers». Cette maison est un feu d'artifice de savoir-faire et de matières! Fresques murales, feuilles d'or sur les corniches, portes en galuchat, ébène de Macassar dans chaque pièce... Dans un hall, le peintre genevois, Éric Alibert, s'est même fendu d'une œuvre d'art, inspirée d'un conte finlandais: le Kalevala. Le récit de la Création où le ciel, la terre, la lune et le soleil naissent de quatre œufs de canard déposés sur le genou de la déesse Ilmatar. De toute beauté!