



Par Rémi Dechambre
Photos Faustine Cornette de Saint Cyr

Véronique Delacour

met en scène le luxe...
puts the spotlight on luxury

À la tête de l'agence Alvéron, Véronique Delacour crée des décors éphémères pour les grands noms du luxe. Histoire d'un succès qui repose avant tout sur l'humain.

Grand Marnier, Toraya, Van Cleef & Arpels ne sont que quelques-uns des clients d'Alvéron, l'agence de création de décoration créée, en 2004, par Véronique Delacour et son mari Antoine Leblanc. Si d'aussi prestigieuses maisons lui ont fait confiance, c'est d'abord parce que le parcours de Véronique Delacour lui a permis d'appréhender le métier dans sa globalité pour apporter des réponses sur mesure : « Comme j'avais la vocation assez tôt, j'ai suivi des études d'art appliqué. J'ai travaillé durant cinq ans pour une agence de création événementielle mais j'avais envie d'aller plus loin dans l'originalité... »

C'est donc pour mieux s'épanouir professionnellement que Véronique Delacour lance sa propre entreprise et s'est naturellement orientée vers le luxe : « Je voulais concevoir des décors reposant sur des concepts forts et me charger moi-même de leur mise en place. Cette démarche a d'emblée séduit des entreprises du luxe. Je m'attache particulièrement à comprendre les exigences de la marque et son univers avant d'aborder la partie purement créative... » Ainsi conçoit-elle tant des mises en scène événementielles que des décors de vitrines très remarquables.

Chose a priori surprenante, l'atelier Alvéron a fait le choix de s'installer à La Courneuve : « Depuis quelques années, de nombreuses entreprises – parfois très connues comme Pleyel ou Hermès – s'implantent dans ce secteur. Nous avons bénéficié du soutien de l'association Plaine commune promotion et, en dehors des avantages que cela procure, nous trouvons très intéressant de montrer aux jeunes du quartier que l'on peut réussir en montant une entreprise... ». Et Véronique Delacour de rester pragmatique : « Notre crédibilité repose avant tout sur les rapports humains que nous avons avec nos clients et le sérieux de notre travail. Nous voulons prouver que, sur ces bases, tout est possible ! » Elle en est d'ailleurs la preuve vivante puisqu'elle a reçu des mains de Bill Gates le masters 2007 de la création d'entreprise !

www.alverone.com

Director of the agency Alvéron, Véronique Delacour designs temporary shop window displays for major luxury brands. A success story on a human scale.

Grand Marnier, Toraya and Van Cleef & Arpels are just some of the clients of Alvéron, the decor design agency founded in 2004 by Véronique Delacour and her husband Antoine Leblanc. Prestigious companies put their faith in Delacour mainly because her career path has given her a global understanding of the job and enabled her to provide tailor-made solutions: "As I knew my vocation quite early, I completed studies in applied art. Then I worked for an event design agency for five years, but I wanted to take originality even further."

So in the name of professional fulfilment Véronique Delacour launched her own company and turned naturally towards luxury: "I wanted to design shop window displays with strong identities and also be responsible for installing them. This approach appealed to luxury firms straightaway. I make it my priority to understand a brand's demands and product ranges before I tackle the purely creative part." For this reason she designs events just as often as her attention-grabbing shop windows.

One thing that is surprising in theory is the decision to set up the Alvéron studio in the poor north Paris suburb of La Courneuve: "For a few years now, many companies – including very well-known ones like Pleyel and Hermès – have been setting up there. We have benefited from the support and advantages offered by the association Plaine Commune Promotion, and also find it very interesting to show young people in the area that you can be successful if you start up your own business." [note du trad : selon leur site ça s'écrit Plaine avec un 'a'] Véronique Delacour is resolutely pragmatic: "Our credibility is based first and foremost on the human relationships we have with our clients and the seriousness of our work. We want to prove that with these foundations everything is possible!" She herself is living proof of this, having received the Salon des Entrepreneurs' 2007 Start-up Award from none other than Bill Gates!

