

## ● LE PROFIL

**Dove Palombo. Il crée sa start-up... à 14 ans !**

À première vue, Dove Palombo est un collégien comme les autres. Mais à première vue seulement. Car après ses journées de classe, l'adolescent endosse un autre costume : celui de chef d'entreprise. Ou presque. Car si son site marchand [www.toutpourlesfilles.com](http://www.toutpourlesfilles.com) est officiellement hébergé par l'entreprise de sa mère, c'est bel et bien le jeune garçon qui l'a créé et qui l'anime au quotidien. « J'ai toujours été attiré par les nouvelles technologies », confie-t-il avec pudeur. Son père confirme. « Je lui ai offert son premier ordinateur à sept ans. J'en avais assez qu'il m'emprunte sans cesse le mien ! ». À l'âge des tours de vélo et des parties de football, Dove s'est ainsi adonné à une tout autre activité : la programmation informatique. « J'ai tout appris seul, à l'aide de forums sur internet », explique-t-il. Et un jour, le jeune garçon, âgé alors de douze ans, a mis en pratique ses connaissances en créant de toutes pièces un blog destiné à présenter les gadgets préférés de ses trois petites sœurs. Dove aurait pu s'arrêter là, mais l'adolescent a décidé quelque temps plus tard de transformer son blog en site marchand. « J'ai compris qu'il y avait un marché, argumente-t-il. J'ai donc bâti un site et j'ai contacté des fournisseurs ». Un marché ? Des fournisseurs ? À 14 ans, Dove Palombo s'exprime déjà comme un vrai chef d'entreprise. « Normal, assure son père, lui-même dirigeant d'une société d'événementiel pendant de nombreuses années. Après tout, il baigne dans l'univers entrepreneurial depuis son enfance. Il nous a toujours vus innover, gérer, développer des idées... » Dove approuve : « J'ai suivi l'exemple familial, mais en l'appliquant au domaine que j'aime ». Maquillage, peluches, jouets, tasses, sacs à mains... : le site [www.toutpourlesfilles.com](http://www.toutpourlesfilles.com), dont une nouvelle mouture vient d'être réalisée, commercialise en ligne toute une série de produits destinés aux adolescentes. « Pour le moment, nous misons principalement sur le bouche-à-oreille et le référencement, notamment à travers les réseaux sociaux », précise Dove. Un futur lycéen qui se rêve déjà ingénieur en informatique, à la tête de sa propre société. « Pour être indépendant », confie-t-il.

Alexandre Léoty

## ● EN BREF

**Accastillage Diffusion. Troisième magasin en Italie**

Depuis la fin mai, le réseau Accastillage Diffusion, leader de la vente en ligne d'équipements et de produits d'entretien pour bateaux (Saint-Martin de Crau), s'est enrichi d'un troisième magasin en Italie, dans la ville de Venise. Ce site, d'une superficie de 250 m<sup>2</sup>, vient renforcer les implantations de Castiglione della Pescaia (350 m<sup>2</sup>) et Marina di Ravenna (100 m<sup>2</sup>).

## ● COMMENT J'AI FAIT



Jean Colomina a créé sa boutique de disques, à Arles, avec Catherine Le Guellaut, en 1990.

**«J'ai sauvé mon commerce en créant une Amadip»**

● **SON DÉFI** A la recherche de trésorerie pour parvenir à maintenir son activité de disquaire indépendant, Jean Colomina a choisi de créer une déclinaison du principe de l'Amap.

« C'est en 1990, que j'ai créé Musiques-Arles, avec Catherine Le Guellaut. Nous sommes l'un des derniers artisans disquaires généralistes et indépendants. Mais, aujourd'hui, le téléchargement et la concurrence d'internet nous ont conduits à repenser notre positionnement. Nous avons ainsi envisagé, début novembre 2011, de supprimer notre rayon disques, qui représente près de 60% de notre activité. Puis des clients nous ont parlé du système des Amap (Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne). Nous avons discuté notamment avec l'Amap de Fourques, toute proche, et nous avons décidé de créer une Amadip (Association pour le maintien à Arles du disquaire de proximité), présidée par l'un de nos clients, Amor Flores. Nous

l'avons mise en place voici deux mois après plusieurs réunions sur le projet auxquelles ont participé de nombreuses personnes de l'économie sociale et solidaire. Nous demandons à nos clients un soutien citoyen afin de nous aider à disposer de la trésorerie nécessaire au maintien de notre activité. Il s'agit d'adhérer à l'Amadip et ensuite de s'engager sur des abonnements de six ou douze mois. Les personnes viennent acheter les disques au rythme qui leur convient. Nous avons aujourd'hui 200 adhérents. Il nous en faudrait 300 pour nous permettre d'équilibrer ».

**Un combat citoyen**

« Petit à petit, la démarche dépasse les frontières du Pays d'Arles. Nous avons des adhérents d'Avignon, mais également du Massif Central ou de

Midi-Pyrénées. Ils adhèrent car la démarche leur semble cohérente. Par notre action, nous soulevons un problème de fond. Sommes-nous vraiment des dinosaures ? Ce qui se joue, c'est l'avenir des commerces de centre-ville. Nous avons réussi à survivre aux centres commerciaux, mais, désormais, la concurrence d'internet nous est fatale. Pourtant, nous avons un travail d'écoute, de recherche, de conseil, de proximité qui n'est pas remplaçable. Au sein de l'Amadip, nous envisageons de créer un site internet où nous pourrions partager les coups de cœur de nos acheteurs, où nous pourrions permettre aux musiciens locaux et régionaux d'annoncer leurs dates. Toute une communauté pourrait se constituer. Le livre est protégé par un prix unique et il existe un système de retour

de vendus auprès des éditeurs. Ce n'est pas le cas pour le disque. Universal peut me vendre plus cher un disque que le prix de vente public sur Amazon. Et pour les retours, au final, les grandes maisons de disques ne reprennent que 30% des produits. Il n'y a jamais d'engagement écrit. Nous devons donc acheter les disques que nous vendons et prendre un risque pour chaque album. Quel va être son impact économique ? Les acheteurs vont-ils chercher ce produit dans notre boutique ? Il nous faut trouver des niches pour nous démarquer ».

Propos recueillis par Didier Gazanhes

**AMADIP**  
Arles  
04 90 93 26 29  
[amadip@laposte.net](mailto:amadip@laposte.net)

**MONTMIRAIL**  
COURTIER EN ASSURANCES

**Montmirail vous accompagne dans tous vos projets en France et à l'international.**

MONTMIRAIL :  
6, rue Jean-Jacques Vernazza - BP 172  
13322 Marseille Cedex 16  
E-mail : [assurances@montmirail.com](mailto:assurances@montmirail.com)  
Tél. : 04 91 32 38 38

**GROUPE VERSPIEREN**  
COURTIER EN ASSURANCES

établissements de santé

assurances de personnes

entreprises

construction

MONTMIRAIL - SAS au capital de 3 047 120 euros - RCS Marseille - SIREN 384 983 342 - N° Orias : 07 000 145 - [www.orias.fr](http://www.orias.fr) - crédit photos : Thinkstock