

MEETING JEAN-MARC GAUCHER



ATELIER REPETTO

« ALLEZ DANS LA RUE ! REGARDEZ CE QU'IL S'Y PASSE AU LIEU D'ALLER VOIR CE QUE FONT LES CONCURRENTS ! » VOILÀ CE QU'AIME À RÉPÉTER JEAN-MARC GAUCHER, LE PDG DE REPETTO, À L'ORIGINE DE LA FORMIDABLE RÉUSSITE DE LA MARQUE. EN 2012, AVEC LE LANCÉMENT DE SON ÉCOLE DE FORMATION, SES DIZAINES DE BOUTIQUES À VENIR EN ASIE ET QUELQUES-UNES EN FRANCE SANS OUBLIER UN PARFUM ANNONCÉ POUR 2013, LA MARQUE DE LUXE DEVENUE MONDIALE N'A PAS RENIÉ SON ÉTHIQUE MADE IN FRANCE PERPÉTUÉE PAR SON ENTREPRISE RESTÉE INDÉPENDANTE ET NON COTÉE EN BOURSE. UNE LIBERTÉ D'ACTION, UNE « DÉMARCHE PERSONNELLE ». ET QUI PLAÎT.

UNE ÉCOLE REPETTO INAUGURÉE EN 2012, ENTRE 25 ET 30 NOUVELLES BOUTIQUES DÉPLOYÉES EN ASIE ET L'ANNONCE D'UN PARFUM POUR 2013, VOUS AVEZ DONC ATTEINT LA MISSION QUI VOUS ANIMAIT DÈS LE RACHAT DE REPETTO EN 1999 : EN FAIRE UNE MARQUE MONDIALE... Oui, une marque mondiale. Je crois, qu'aujourd'hui, nous sommes reconnus comme une marque qui développe des produits exclusifs. Quand on voit le nombre de gens qui nous copient... Nous développons aussi nos collections de maroquinerie en boutique. Nous avons un style très différent de celui des autres. Et puis, nos produits marchent très très bien.

ÉTANT DONNÉ VOTRE DÉVELOPPEMENT FULGURANT AVEC, NOTAMMENT, L'OUVREMENT DE BOUTIQUES, COMMENT ALLEZ-VOUS GÉRER LE BESOIN DE GARDER UNE PRODUCTION ARTISANALE POUR LAQUELLE REPETTO EST RÉPUTÉE ET – PAR AILLEURS N'EST-CE PEUT-ÊTRE PAS UNE CONTRADICTION – LE BESOIN D'ÊTRE UNE MARQUE MONDIALE NÉCESSITANT DE RÉPONDRE À UNE DEMANDE CROISSANTE POUR VOS PRODUITS ? Non, nous ne fonctionnons pas du tout comme ça. Par exemple, maintenant je vous dis que nous allons pouvoir commencer à songer à vendre sur le territoire chinois. Notre unité de production est arrivée au summum de ce que l'on peut faire sur le site. Pour aller plus loin et pour attaquer d'autres marchés, j'étais obligé de créer une école et d'agrandir la manufacture. Par exemple, j'ai des demandes de la Chine depuis des années pour être diffusé, et j'ai toujours refusé. Je ne m'engage que sur ce que nous sommes capables de faire. Par contre, nous vendons tout autour de la Chine depuis quelques années afin de créer de la demande des consommateurs chinois. Récemment, nous avons ouvert notre première boutique à Hong Kong fin 2011. Nous en ouvrons deux autres courant avril 2012, puis une autre à Tokyo. Mais auparavant, nous n'aurions pas été capables de répondre à la demande. Je viens de signer un accord avec une entreprise en Chine pour y être représenté, mais nous ne vendrons pas avant que les gens formés et la production ne soient prêts. Nous anticipons. Notre démarche n'est pas de grossir, grossir, grossir. Nous n'avons plus de dettes. J'ai la chance de ne pas avoir de financier, d'associé, de ne pas être en bourse. J'avance à la vitesse qui me satisfait, qui donne du sens et qui permet de respecter les critères de qualité. Ce n'est pas une course contre la montre. Ça ne m'intéresse pas. Je l'ai déjà fait déjà une fois avec Reebok en France.

POUVEZ-VOUS NOUS PARLER DES MOTIVATIONS POUR LA CRÉATION D'UNE ÉCOLE REPETTO ? La première raison pour laquelle nous avons créé cette école, c'est qu'il y en a très peu qui forment aux métiers du cuir et aucune qui forme à nos produits. Nous sommes obligés de former les gens. Pour les quatre prochaines années, nous avons prévu de former 150 personnes. En ce moment, nous avons 10 personnes en formation pour 10 mois. La deuxième chose qui me gêne à titre personnelle est que 21% des jeunes de moins de 25 ans sont au chômage en France. A cela s'ajoute un nombre incroyable de gens de plus de 50 ans qui ont perdu leur emploi et qui n'arrivent plus à en retrouver un. Au début, je voulais former les jeunes parce que je suis très choqué de leur situation en France. Je me dis qu'être chef d'entreprise peut signifier autre chose que gagner de l'argent. Et, en me rendant compte de l'intérêt de personnes sans emploi et de tout âge pour nos métiers, j'ai élargi la formation à tous. Nous avons conçu la formation avec le Comité Professionnel de Développement Cuir Chaussure Maroquinerie (CTC) et avons développé, par exemple, des tests de dextérité. Et quand nous aurons le personnel formé, nous nous intéresserons à d'autres pays : la Chine, l'Amérique du Sud et le continent Africain. Nous venons de démarrer la maroquinerie, mais il y a des territoires que nous n'avons pas encore abordés comme le prêt-à-porter.

LE MADE IN FRANCE FAIT FUREUR EN CE MOMENT, QUEL EST VOTRE REGARD SUR CETTE QUESTION EN TANT QUE DIRIGEANT DE REPETTO ET EN TANT QU'ENTREPRENEUR TOUT COURT ? C'EST UN SUJET D'ACTUALITÉ EN FRANCE. Je pense surtout que les élections arrivent dans quelques mois. Alors ça intéresse tout le monde d'en parler ! Après il y a une autre réalité : tout le monde n'est pas fait pour devenir financier. Ma démarche liée au Made in France est individuelle. Si je prends l'industrie de la chaussure, il n'y a plus d'école. J'ai donc dû faire face. Si quelqu'un demain veut ouvrir une unité de production en France, je me demande bien comment il pourrait faire. La réalité, c'est qu'on ne peut pas produire en France. La gestion de Repetto correspond à mon éthique. Nous nous sommes organisés de façon à pouvoir produire ici. Quand je fabrique mes produits en France, je participe à tous les frais et n'ai pas décidé de les réduire et de tout faire fabriquer à l'autre bout du monde. Et parler du Made in France alors que le gouvernement vient de supprimer les droits de douanes pour les produits venant de certains pays d'Asie... Je ne pense donc pas que la solution viendra de l'État. Je suis en dehors de ça. Je vie avec Repetto une aventure personnelle. Je peux dire que nous sommes 300 employés et que nous continuons d'embaucher. Produire en France me permet de sortir des nouveautés tous les mois, de faire des modèles uniques à la demande et de tirer parti de l'image très positive du Made in France en Asie, par exemple, où l'engouement pour celui-ci est réel. Je l'utilise comme cela et laisse les politiques courir dans tous les sens. Je préfère rencontrer des jeunes à qui insuffler l'esprit d'entreprise qui manque en France. C'est pour cela que j'interviens dans les écoles mais pas dans les réunions professionnelles.

ET SUR LA CRÉATION ? Que les gens fassent preuve de bon sens ! Qu'ils aillent dans la rue et regardent ce qu'il s'y passe au lieu de regarder sans arrêt leur concurrent ! Je préfère regarder ce que fait l'industrie automobile ou Apple. Me laisser inspirer par tout ce qui m'entoure ! Après, il faut être à l'écoute des consommateurs et discuter avec eux. De cette façon, il y a tout à apprendre. *STÉPHANIE BUI.*