

LA TENTATION DE LA MESURE

DÉLIBÉRÉMENT EN MARGE DU MARCHÉ DE L'HABILLEMENT MASCULIN, LISTE ROUGE PROPOSE DEPUIS DES ANNÉES L'ALTERNATIVE DE LA MESURE À UNE CLIENTÈLE PLUS ÉPRISE D'EXCLUSIVITÉ QUE DE MARQUE. À DÉFAUT DE GRIFFE PRESTIGIEUSE, LA MAISON A CHOISI DE CONVAINCRE PAR DES TARIFS RAISONNABLES, QUE L'ON EST TENTÉ DE COMPARER À CEUX DU PRÊT-À-PORTER DE PRESTIGE. ALORS, LA MESURE AU PRIX DE LA CONFECTION : INFO OU INTOX ? Par Claude CERELLES - Photos Jean-Yves Le Squeren





Pour maintenir des tarifs intéressants en tenant boutique rue du Faubourg Saint Honoré, il n'y a pas trente-six solutions, et c'est la suppression des intermédiaires qu'a retenu Michel Monier, propriétaire de Liste Rouge. L'homme est un indépendant à succès - il est à la fois chasseur de têtes et conseil en entreprises - lorsqu'il rachète Liste Rouge, en 1994. Un rachat double, en vérité, puisqu'il est indissociable de celui de Durfor, détenteur du savoir-faire. Flash back. Nous sommes dans les années 50, en Normandie, qui est alors un bassin textile assez important, et la maison Durfor commercialise ses chemises sur mesures par le biais de représentants itinérants, et par correspondance. Vers la fin des années 80, les trente glorieuses sont passées et l'entreprise, qui cherche une adresse sur Paris, s'installe Place Vendôme, en étage, où elle partage les locaux de Liste Rouge, qui commercialise des chaussures anglaises en demi-mesure (fabriquées par Crockett & Jones, pour l'anecdote) et connaît également quelques difficultés financières. Nouveau propriétaire des deux entreprises, Michel Monier conserve l'activité de la première et le nom de la seconde. Liste Rouge produira désormais des chemises sur mesure. Quatre ans plus tard, Monier rachète la marque Marcel Bur, qui fabrique des costumes sur mesures (son client le plus célèbre fut Valéry Giscard d'Estaing lorsque celui-ci résidait à l'Élysée) et dispose d'une grande boutique rue du Faubourg Saint Honoré. Et c'est en toute logique à cette adresse prestigieuse que l'homme d'affaires regroupe les deux métiers, ce qui permet aujourd'hui au client de commander ici ses costumes en mesure et demi-mesure, et ses chemises sur mesures.

Dix ans après son acquisition, l'enseigne a fait son chemin, et peut compter sur une clientèle fidèle, attachée au confort du vêtement personnalisé. Son activité de chemisier se porte bien, et vient de connaître une évolution qualitative sensible, avec un nombre de points au centimètre passé à huit. Cela n'a l'air de rien, mais cette amélioration qui parlera surtout au cœur des puristes, représente une augmentation de 28% du temps de montage.

A côté de quoi les montages sont toujours conduits, eux, en double aiguille, parce que "toutes nos chemises et tous les patrons sont bâtis en fonction de cette technique", un détail qui n'est évidemment pas négligeable lorsque l'on a 20.000 clients en fiches... Qu'à cela ne tienne ; pour Liste Rouge l'année 2004 commence bien : la maison vient d'être classée deuxième d'un comparatif organisé par le très sérieux *Wall Street Journal* américain, tant pour la qualité de ses produits que pour ses prestations commerciales. Car la maison parisienne assure un service après-vente assez exemplaire, n'hésitant pas à reprendre une chemise plusieurs années après la vente, pour y apporter les retouches nécessaires. Et si une chemise rétrécit au lavage, elle est purement et simplement reprise et échangée ! Daniel Levy, qui dirige la boutique, nous avoue que "avec ce genre de service, la maison perd de l'argent, mais c'est un investissement." Dont acte.

L'activité tailleur est encore différente. En rachetant Marcel Bur, Michel Monier s'est assuré les services de "Monsieur Dan", le tailleur de la maison, un grand dandy vietnamien qui a fait ses classes chez Urban, rue Marbeuf. Monsieur Dan officie à l'étage, au-dessus de la boutique. Ensuite de quoi les pièces sont fabriquées dans la manufacture normande ; rien n'est sous-traité. D'où les tarifs réalistes, et les délais de livraison maîtrisés, l'unité de production ne fabriquant que pour la boutique de St. Honoré. Un costume demi-mesure, qui réclamera cinq à six semaines de délai, coûte ici 1300 à 1400 €, un modèle grande mesure, réalisé en quatre à cinq semaines : environ 3000 €. La maison ne revendique pas de style propre, un choix délibéré dont s'explique Michel Monier : "Souvent les clients qui viennent à nous se plaignent d'être contraints au style de la maison qu'ils ont choisie. Ici, Dan répond réellement aux exigences du client : nous n'avons pas de chapelle." Une démarche qui ne doit pas être si mauvaise que ça, puisque depuis dix ans la clientèle de la maison n'a cessé de croître, et qu'au-delà des costumes, elle est amenée à réaliser des commandes plus particulières, comme des habits d'académicien ou de chef d'orchestre. Qui peut le plus peut le moins... ■