

## My Tailor is Free, revisite le costume sur mesure, et... pense déjà à franchiser son concept !



Il a la niaque, Guillaume Vandevoorde, la niaque, et « la gagne » qui va avec ! Un héritage du sport qu'il a pratiqué en tant que pro de handball ? Sans doute. « Le sport est une expérience très formatrice » commente le jeune patron, qui met désormais toute son énergie au service de My Tailor is Free, entreprise qu'il a créée, en avril 2014 avec, Nordine Haddjeri, sur le créneau du costume sur mesure.

Un secteur que les deux associés, respectivement âgés de 27 et 45 ans, « un super tandem », ont abordé avec les moyens technologiques d'aujourd'hui, en utilisant la technologie 3D.

Mais l'idée, comme souvent, est aussi partie d'un constat personnel « Je suis grand, et chaque fois que je me rendais dans une boutique pour y acheter un costume, il y avait toujours des problèmes de longueur de manches ou de veste, et ce qui aurait dû être un plaisir devenait une véritable épreuve ». Avec cette confection de nouvelle génération, cet inconvénient disparaît.

### Comment ça se passe ?

L'entreprise s'est équipée d'une cabine 3D dans laquelle des capteurs infra rouges permettent de relever la morphologie et les mensurations exactes de chaque client. Plus de surprise à l'arrivée ! Une fois les mesures prises arrive l'étape plus « ludique » de la personnalisation, un exercice auquel l'acheteur prend vite goût.

Tout est possible ! Chacun choisit style, coupe, boutons, fente, fils, couleurs, doublure, pinces, initiales brodées... « Là, nous surfons sur le phénomène émergent de masse customisation, une tendance mondiale qui se prête bien à notre produit » explique Guillaume. Quatre semaines après son passage en cabine, le client vient retirer son costume entièrement personnalisé. Réalisées sur place, les éventuelles retouches sont incluses dans le prix de départ.

### Il faut revoir les clichés !

Le monde de la confection masculine sur mesure étant dépoussiéré, restait encore à démocratiser le produit dans l'esprit des clients en alignant les prix sur ceux du prêt-à-porter. Une option qu'autorise une confection en Chine. « Au prix de la main d'œuvre, qui peut aujourd'hui acheter dans l'hexagone ? Interroge Guillaume. Il y a une seule usine en France et les prix ne sont pas compétitifs. Il est temps d'abandonner les vieux clichés » poursuit le dirigeant, « le made in China n'est pas synonyme de mauvaise fabrication, cela dépend du prix que l'on paie. Notre objectif étant de fidéliser nos clients nous ne proposons que des produits de qualité. »

My Tailor is Free compte actuellement 3 gammes proposées à 290, 390 et 490 € en fonction de la qualité du tissu choisi. Des tissus italiens 100 % laine. Quant aux chemises, elles sont toutes vendues au prix unique de 49 € et là aussi on peut s'amuser.

En installant son showroom sur le PAAP, My Tailor is Free est allé à la rencontre de sa cible « Nous visons les cravatés du secteur tertiaire » commente Guillaume Vandevoorde, « nous leur offrons la possibilité de s'acheter un costume sur place pendant l'heure de midi ou en sortant du bureau. »

Avec au compteur plus de 250 clients (dont certains sont déjà revenus) et plus de 110 000 € de CA, après six mois seulement de commercialisation, les résultats sont plus qu'encourageants. Il n'en fallait pas plus pour que les projets foisonnent, dans la tête de l'ex-étudiant de Kedge Business School.

Du développement d'un logiciel qui va bientôt permettre au client d'habiller en ligne son avatar 3D, au lancement d'une franchise du concept, en passant par l'ouverture d'un second showroom dans le quartier de la Joliette à Marseille... le programme est chargé. Pour le réaliser, Guillaume Vandevoorde et Nordine Haddjeri envisagent de faire prochainement une première levée de fonds de 300.000 €. « Le business n'attend pas : en affaires, il faut savoir aller vite, si on ne veut pas perdre son avantage face à la concurrence », conclut Guillaume Vandevoorde.



**MY TAILOR IS FREE**

565 rue René Descartes  
www.mytailorisfree.com