



La créatrice Isabel Marant cède le contrôle de sa griffe

EXCLUSIF - La fondatrice de la marque « désinvolte chic » est entrée en négociations exclusives avec le fonds d'investissement **Montefiore** pour accélérer son développement. Elle se verrait valorisée plus de 300 millions d'euros.

Un nouveau chapitre s'ouvre pour Isabel Marant, la griffe « désinvolte chic » de la créatrice parisienne - « effortless chic », disent outre-Atlantique les fashionistas américaines, où ses créations font fureur. Selon nos informations, la fondatrice est en effet entrée en négociations exclusives avec le fonds d'investissement **Montefiore** pour lui céder le contrôle de ses lignes de prêt-à-porter lancées dans les années 90. Très jalouse jusqu'à présent de son indépendance, avec ses deux associées, Sophie Duruflé et Nathalie Chemouny, Isabel Marant conservera néanmoins 49 % du capital. Courtisée ces dernières années par de multiples partenaires financiers en raison de son approche minimaliste et intemporelle - « Je ne fais pas de haute couture ni du red carpet », « less is more », a-t-elle coutume de dire -, la marque se verrait valorisée plus de 300 millions d'euros dans le cadre de son alliance avec **Montefiore**. Collaboration avec le géant de la mode H&M Isabel Marant appartient, de fait, au cercle fermé des créateurs, comme Vanessa Bruno, à côtoyer des blockbusters américains comme Tory Burch ou Michaël Kors. « Elle est l'une des dernières créatrices de mode à avoir émergé sur le marché et à détenir une vraie réalité économique », estime ainsi Pierre-François le Louët, patron de l'agence de style NellyRodi. La clef de ce succès : une vision réaliste de la mode, à porter au quotidien. Son enfance passée entre un père français, une mère allemande et une belle-mère antillaise a donné un côté cosmopolite à ses collections, bohème, ethnique et urbaine. C'est sa collaboration avec H&M en 2013 qui a élargi la notoriété de cette créatrice, très discrète, auprès du grand public. Les Etats-Unis comme premier débouché Attachée à s'autofinancer, avec ses huit boutiques en propre, dont autant aux Etats-Unis qu'en France, et des points de vente multimarques, Isabel Marant a en outre su assurer une croissance régulière de son chiffre d'affaires, estimé à 150 millions d'euros. La très grande majorité (80 %) est réalisée à l'international, de la Corée à Dubaï, en passant par Londres. Mais sa rampe de lancement reste les Etats-Unis, son premier pays par le chiffre d'affaires. Avec le fonds **Montefiore**, la marque de créateur veut accélérer ses investissements et explorer de nouveaux territoires comme les accessoires (sacs, etc.) - le compagnon d'Isabel Marant est le créateur des sacs Jérôme Dreyfuss. Ce qui explique qu'elle a peu développé la maroquinerie, un secteur très rentable. Mais elle a su se faire un nom dans la chaussure, en lançant les premières baskets compensées en 2012, des modèles largement copiés depuis. Une collection hommes est aussi à l'étude. A côté de sa ligne phare, dont les prix ont cru ces dernières années, la créatrice a développé une ligne bis plus accessible: 110 euros pour un tee-shirt, 350 euros pour une veste. « Parmi ses clientes, beaucoup ont vieilli avec elle, relève Pierre-François Le Louët. Ce qui est assez unique. » Enfin, Isabel Marant veut franchir le cap du digital, avec un site marchand l'an prochain.