

# Atelier NA organise son développement sur mesure

Nés en 2011, Les Nouveaux Ateliers, spécialistes du costume et de la chemise sur mesure, sont devenus Atelier NA l'année dernière pour faciliter le développement international du concept. Leur objectif est de devenir rapidement le leader européen sur ce marché.

Le spécialiste du costume sur mesure vient de négocier un virage important de son histoire. Ou plutôt l'a négocié en 2016 et accélère maintenant que les nouvelles bases sont solidifiées. À digérer, d'abord : un changement de nom, Les Nouveaux Ateliers devenant Atelier NA. « Pour accompagner notre développement international nous avions besoin d'un nom plus facilement prononçable à l'étranger », indique François Chambaud, cofondateur de la marque. Ceci fait, Atelier NA a pu essaimer à vitesse grand V. « Nous avons quasi doublé notre parc en 2016 et sommes en 2017 sur un rythme d'ouverture d'un magasin par mois », se réjouit le cofondateur.

Atelier NA compte ainsi 25 boutiques aujourd'hui, et déjà 8 à l'étranger, au Luxembourg (1), en Belgique (3), en Allemagne (3) et en Suisse (1). Soit, en six ans d'existence – le premier point de vente a ouvert à Paris en 2011 –, cinq pays d'implantation, tous en intégré hormis la Suisse. Pas mal du tout. Mais, en réalité, seulement le commencement. « Nous avons désormais vocation à ouvrir une dizaine de boutiques chaque année dont, à l'horizon 2020, la moitié à l'étranger », précise François Chambaud. L'Allemagne est pour nous un marché d'expansion important, de même que l'Angleterre, où nous arriverons l'année prochaine. »



© ATELIER NA

Plus de  
**60 000**

Le nombre de clients en six ans

**25**

Le nombre de boutiques, dans 5 pays

**50**

Le parc de magasins escomptés d'ici à 2020

**150 m<sup>2</sup>**

La superficie recherchée

**75-25**

En %, le partage des ventes entre chemises (75 %) et costumes (25 %) en volume. C'est l'inverse en valeur

Source : Ateliers NA

De quoi faire de la marque le numéro un européen. Tel est l'objectif, en tout cas. L'avantage d'un concept comme Atelier NA est d'être soluble à peu près n'importe où, en dépit des habitudes de consommation divergentes, justement de par son positionnement sur le créneau du sur-mesure. Puisque le client conçoit lui-même sa chemise ou son costume (et maintenant son manteau), en choisissant tout depuis le tissu jusqu'à la couleur en passant par la forme du col ou de la coupe, pas de risque d'arriver avec une offre en décalage avec les tendances de consommation.

**+ 60 % par an**

Exportable, donc, le concept Atelier NA est aussi « bankable ». Si François Chambaud se refuse à communiquer le chiffre d'affaires de son entreprise, il avance malgré tout « une progression de

« Notre volonté est de devenir le leader européen avec une cinquantaine de boutiques d'ici à 2020. »

**François Chambaud,**  
cofondateur d'Atelier NA

60 à 70 % des ventes chaque année. » Parti de zéro en 2011, ce + 60 % annuel commence assurément à compter un peu. Le déploiement actuel en apporte d'ailleurs la preuve... En effet, puisque le capital est resté aux mains des deux cofondateurs, c'est bien le signe que la rentabilité est au rendez-vous.

C'est qu'Atelier NA ajoute au ludique le service. Le ludique, avec le plaisir de se glisser dans la cabine 3D qui fait tout le sel du concept, et permet, en une seconde, de prendre 200 mesures de votre corps pour créer un avatar à votre morphologie. Taille, tour de poitrine, longueur des bras, des jambes, etc., tout est mesuré. Et permet, ensuite, de faire réaliser, dans les ateliers appartenant à la marque, à Suzhou, en Chine, son costume sur-mesure, garanti 100 % unique. En six ans, plus de 60 000 hommes sont déjà passés dans ces cabines. « Le tout avec un taux de réachat intéressant, puisque 38 % de notre chiffre d'affaires mensuel est généré par des commandes de personnes qui étaient déjà clientes chez nous », assure François Chambaud. ■

**JEAN-NOËL CAUSSIL**