



Anne Fontaine, rainha da camisa branca, abre duas lojas no Brasil

Estilista carioca tem 80 unidades próprias no mundo. Rio deve receber a primeira do país, em 2012

Alexandra Farah
afarah@brasileconomico.com.br

Vem do marido da carioca Anne Fontaine, o francês Ari Zlotkin, que também é presidente do grupo hoje com 80 lojas próprias e 600 pontos de venda na Europa e na Ásia, a explicação para o fato de a estilista, conhecida como a rainha das camisas brancas, demorar tanto para planejar uma loja no Brasil. “Com um negócio do tamanho e no modelo do nosso, onde tudo é desenhado, produzido e gerenciado por nós, não podemos chegar em um país para abrir uma única loja. Anne gosta de visitar seus pontos de venda constantemente e, ter apenas uma loja, não compensa. Está-

vamos esperando uma melhor fase do Brasil e o momento chegou”, disse o executivo, em entrevista por telefone.

Volta à terra natal

Depois de 18 anos no mercado da moda, a estilista nascida e criada na Urca, planeja duas lojas no país para o próximo ano. As negociações correm com dois shoppings. Estão mais adiantadas no Rio de Janeiro, no Village Mall, na Barra da Tijuca, shopping que vai ser inaugurado em 2012. Em São Paulo, em shopping não revelado, as conversas estão apenas começando.

Anne começou sua história na moda nos anos 90, quando achou no sótão da casa de sua

“

Nos anos 90, todo mundo parou de produzir na França porque era muito caro. Então, para a fábrica do meu marido sobreviver, criei uma coleção de camisas

Anne Fontaine

sogra uma coleção de camisas brancas. “A família do meu marido produzia camisas para terceiros. Mas todo mundo estava parando de produzir na França, porque era muito caro. Então, para a fábrica dele sobreviver, criei uma coleção de camisas, todas brancas”, conta Anne. As camisas brancas ainda representam 35% das vendas da empresa — somando um total de 500 mil camisas por ano, todas produzidas na França. Mas, atualmente, o negócio cresce pela diversificação dos produtos. Anne acaba de lançar sua primeira coleção com cinco modelos de óculos de sol, todos fabricados na Europa, e expandida a linha de acessórios como bolsas, cintos, tiaras, abotoadu-

ras e jóias. A empresa, especializada em camisas, investe pela primeira vez na parte de baixo da vestimenta com saias, calças, jeans e também vestidos. No varejo, Anne Fontaine emprega 400 funcionários e cada compra gera em média US\$ 400.

Spa e Havaianas

Há seis anos, Anne Fontaine inaugurou seu próprio spa — que a princípio não deve chegar ao Brasil. Cremes e xampus usam insumos retirados das fibras de tecidos como linho e algodão. As clientes do spa ganham, ao entrar, uma Havaianas. A partir deste mês, a parceria com a marca brasileira cresceu e as sandálias agora vão ser vendidas em todas as lojas do grupo. ■

Matéria



1 O interior de uma das butikues de Anne Fontaine. Ao fundo, para clientes que encomendam camisas sob medida, modelos de colarinhos brancos. No centro, acessórios e camisas de outras cores. Além das roupas brancas e pretas, Anne inclui duas ou três novas cores em cada coleção; **2** A fachada da loja em Cannes; **3** Diversos modelos de camisas brancas. As mais caras chegam a custar € 3 mil; **4** O spa, como o da loja da rua Saint Honore, em Paris, tem projeto arquitetônico de Andrée Putman e massagens para quem vai relaxar após as compras. Os cremes são feitos com as fibras dos tecidos naturais e orgânicos usados na confecção das camisas

