

“O sucesso vem quando se faz algo original”

Filha de pai francês, Anne deixou o Brasil aos 16 anos para estudar biologia na Europa. Hoje a estilista produz 500 mil camisas ao ano

Como a maioria das meninas brasileiras de sua geração, Anne Fontaine nasceu com uma costureira dentro de casa. No Brasil dos anos 70, as importações de roupas eram proibidas e no bairro da Urca, no Rio de Janeiro, Anne vivia em frente ao espelho bolando o que fazer com os cortes de tecidos que sua avó comprava. “Até hoje faço a mesma coisa. Pego tecidos e fico imaginando o que fazer com eles”, conta ela, com 39 anos. Anne agora mora em uma fazenda perto do mar na região da Normandia, na França, e de lá desenha as coleções que são distribuídas para quase 700 pontos de venda no mundo todo (80 lojas próprias e 600 multimarcas).

Por que camisas brancas?

Sou uma mulher preto e branco e sempre faço opções pelo clássico. Nada mais sexy do que uma camisa branca. Para mim, camisa branca é uma peça tão importante quanto o vestido preto, o chamado pretinho-básico. Toda mulher tem um no guarda-roupa. O mesmo acontece com a camisa branca. Como sou brasileira, o branco é também a cor da umbanda e do nosso reveillon. E, por coincidência, no sótão da casa da minha sogra, um dia vi que estavam guardadas dezenas de camisas, todas brancas. Ao descobrir este acervo, falei com meu marido: pronto, já temos o nosso negócio!

Qual o segredo do sucesso?

O sucesso vem quando se faz algo original. Criamos algo que não existia. Além disto, faço tudo com tanto amor que é impossível não dar certo. No início vendíamos para multimarcas. Depois abrimos uma loja de 22 metros e muita gente falava: “Vai durar apenas um ano”. Faz 18 anos e estamos cada vez mais fortes.

O negócio foi diversificado incluindo, principalmente, acessórios. Mesmo assim,



Anne Fontaine, conhecida como “rainha das camisas brancas”

“

Nada mais sexy do que uma camisa branca. Para mim, camisa branca é uma peça tão importante quanto o vestido preto, o chamado pretinho-básico

camisas brancas representam 35% das vendas. Como renovar, a cada estação, os modelos das camisas?

Quinze modelos são fixos, eles formam o que chamo de essencial. Os outros são baseados nos meus desejos no momento. Geralmente desenho 500 modelos e depois escolho 100 que vão entrar na produção. Agora temos uma linha feita sob medida, com tecidos muito sofisticados, como se fosse uma alta-costura da camisa branca.

Há planos de expandir a linha para o masculino?

Impossível, eu não conseguiria criar para homens. As camisas seriam enfeitadas demais. ■ A.F.

Anúncio