


<http://www.capital.fr/carriere/actualite.asp?numero=72624&Cat=CAZ>

Capital.fr

L'immobilier sur Capital.fr :
 Plus d'un million d'annonces
 et toute l'actualité du secteur



■ Sommaire du numéro
en kiosque

■ S'abonner au magazine

Rechercher sur Capital.fr



- ACCUEIL >
- Recherche société
- libellé, mnémo
- Cours Conseils
- TOUTE L'ACTUALITÉ >
- Actu France
- Actu International
- Economie & marchés
- Entretiens
- Agenda
- Rumeurs
- Statistiques éco
- Communiqués
- Toutes les news
- BOURSE & BUSINESS >
- Cotations de A à Z
- Palmarès
- Indices et Futures
- Taux / Devises
- Trackers
- Analyse séance
- Titres à surveiller
- Conseils Warrants
- Conseils Certificats
- Valeurs suivies
- Accor
- ADP
- Air France-KLM
- Air Liquide
- AkkaTechnologi
- Alcatel-Lucent
- Alstom Regroup
- Altamir Amboise
- Alten
- PREMIUM >
- Accueil Premium
- Recommandations
- News & Avis
- Valeurs cibles
- Toutes les valeurs
- Avis des brokers
- Notre portefeuille
- Archives pdf
- PLACEMENTS >
- SICAV & FCP
- Sélection de Fonds
- Assurance Vie
- Livrets d'épargne
- Sofica
- Dom-Tom
- Conseillers financiers
- IMMOBILIER >
- Actu Immobilière
- Locations / Ventes
- Crédit immobilier
- Simulateurs
- Devis Travaux
- Forum Immobilier
- CARRIÈRE >
- Actu carrière
- Offres d'emploi

EMPLOI > ZOOM SUR UN SECTEUR

Envoyer par mail Archiver Imprimer la fiche

Lettre Carrière

Pour recevoir cette newsletter hebdomadaire

Saisissez votre e-mail :

Derniers zooms

Le Nain Bleu : le retour aux valeurs sûres

(19/12/2008 15:39:00)
 Trois questions à Jean-Stéphane Irion, dirigeant du Nain Bleu à Paris.

Travail le dimanche : la distribution dans les starting-blocks

(05/12/2008 16:26:00)
 Trois questions à Maryvonne Labeille, PDG du cabinet de recrutement éponyme, spécialisé dans le secteur de la distribution et de la restauration et Présidente du Syntec.

L'audit, une valeur refuge

(25/11/2008 11:34:00)
 Trois questions à... Antoine de Riedmatten, associé en charge du recrutement et de la formation chez Deloitte.

Les cost-killers profitent de la crise

(07/11/2008 10:59:00)
 Trois questions à... Pierre Lasry, président du directoire et fondateur de LowendalMasai.

L'assurance ne connaît pas la crise

(24/10/2008 17:32:00)
 Trois questions à... Bertrand Bottois, directeur du recrutement chez Axa France.

Faut-il encore envisager une mobilité en région ?

(10/10/2008 17:33:00)
 Trois questions à... Marc Bernardin, directeur général de Managing, cabinet conseil en développement RH.

Les déstockeurs auto passent la seconde

(26/09/2008 10:14:00)
 Trois questions à... Guillaume Paoli, directeur associé d'Aramis.

La guerre est relancée chez les courtiers en ligne

(12/09/2008 10:19:00)
 Trois questions à... Manuel Virzi, directeur général adjoint de Binck Bank.

Le Nain Bleu : le retour aux valeurs sûres

Des joujoux sans risque et durables ! Face au made in China, régulièrement épinglé par l'Occident, le consommateur hésite. Une crise de confiance qui profite aux fabricants et distributeurs perchés sur le haut de gamme.

Trois questions à Jean-Stéphane Irion, dirigeant du Nain Bleu à Paris.



Soldats de plomb, bateaux à voile, peluches géantes, boîtes à musique, on trouve de tout au Nain Bleu. Cette prestigieuse maison familiale, presque bicentenaire a retrouvé son souffle après une faillite en 2006. Elle surfe aujourd'hui sur la vague du goût du beau et de la tradition pour prospérer sur la niche des jouets de luxe. Sa force : les séries courtes et le sur-mesure. Son réseau de 800 fournisseurs, dont 100 artisans capables de faire des pièces exclusives, nourrit le catalogue de 1500 références, dont 250 à la marque Nain Bleu. En 2007, le fabricant distributeur réalisait 1,7 millions d'euros de chiffre d'affaires (40% réalisé avec ses propres articles, 30% à l'international). Il prévoit 2 millions pour 2008.

Capital.fr : Vous êtes passé de la haute finance à l'ours en peluche. Comment expliquez-vous votre parcours ?

Jean-Stéphane Irion : Je ne voulais pas laisser mourir une marque aussi magnétique. Le Nain Bleu a une valeur affective unique. Il a bercé des générations entières d'enfants. Dont celle de ma femme qui appartient à la famille fondatrice. Lorsque son oncle a lâché l'affaire, je me suis interrogé. A l'époque, je pensais juste faire vivre la marque sur Internet. M'en occuper le week-end et un vendredi sur deux. Et je me suis piqué au jeu. Dès qu'il y a eu l'opportunité de remonter le business, j'ai foncé. Car je suis diplômé de HEC « entrepreneurs ». Mes expériences cumulées dans le conseil constituaient des atouts : j'ai travaillé sur la réduction des coûts puis dans la stratégie marketing chez Deloitte et Solving, J'ai également fait du capital développement. En 2006, je suis donc reparti de zéro. Le Nain Bleu n'avait ni stock, ni magasin, ni fournisseurs. J'ai dû tout reconstruire.

Capital.fr : Comment travaillez-vous alors ?

Jean-Stéphane Irion : J'ai renoué avec les fournisseurs habituels afin de récupérer le savoir-faire. Et j'ai tenu à avoir notre propre production. Notre usine près de Tours confectionne les théâtres de marionnettes, les châteaux forts et les fermes en bois. L'an passé, j'ai racheté le dernier fabricant de peluches de l'Hexagone et son usine à Argenton-sur-Creuse. Là-bas, il y a mille patrons, ces modèles en carton à partir desquelles on réalise le jouet. De quoi refaire tous les animaux de la terre. D'ailleurs, on s'adapte à la demande. Selon le choix du client entre 3 tailles d'ours (de lapin...) 5 couleurs de pelage, 3 variantes d'yeux. Le tout acheminé en 72 heures. Plus rapide qu'un fournisseur asiatique. On y coud aussi les habits des poupées en porcelaine. Je suis très attentif à la qualité. Les fils et les yeux en verre viennent d'Italie, le tissu du Nord ou de Belgique. C'est capital. Les enfants repèrent vite le beau. L'objet dur et véhicule une histoire.

Capital.fr : Quels sont vos projets de développement ? Allez-vous recruter ?

Jean-Stéphane Irion : Nous sortons d'une période de transition pour monter en puissance. Je m'appuie sur deux stylistes et un directeur artistique à Paris. Ils renouvellent 50% de nos créations. Une modéliste les décline en atelier. J'ai en tête deux axes forts : Internet et l'international. Je souhaite compléter notre offre sur le

DEVENEZ MEMBRE

Membre gratuit

Membre Premium

ACCÈS MEMBRE

Profil & newsletters

Mon blog

Mon portefeuille

Mes alertes

Ma liste de valeurs

Email

Mot de passe oublié ?

Courtiers en ligne >

Assurance vie >

<http://www.capital.fr/carriere/actualite.asp?numero=72624&Cat=CAZ>

- > Zoom sur un secteur
- > Question à l'expert
- > Tests
- > E-Séminaires
- JEUX FINANCIERS** >
- > Championnat Devises
- > Jeu Retraite
- APPROFONDIR** >
- > Approfondir
- > Guide Bourse
- > Guide Warrants
- > Guide AT
- > Lexiques
- LE MAGAZINE**
- > Abonnez-vous
- > Sommaire Capital
- > Sommaire Management
- > Magazine électronique
- > La Boutique

site web en proposant des compositions (la poupée et sa penderie etc.) et non pas des pièces à l'unité. Je projette de recruter un webmaster pour animer le site, un informaticien, un logisticien dédié. A l'international, je vise la clientèle de luxe qui fréquente les pôles commerciaux à Dubaï, Los Angeles, Moscou. Afin de lui vendre la qualité France. J'envisage de recruter un directeur du développement international. Enfin, pour le magasin de Malesherbes à Paris, je recherche une directrice capable de nous apporter les méthodes du luxe, rigueur et raffinement.

Historique des articles

Propos recueillis par Marie-Madeleine Sève

Les acteurs du secteur :

[Le Nain Bleu](#)
[Hasbro](#)
[Corolle](#)

[La Fédération Française des Industries Jouet-Puériculture](#)

Réagissez dans le [forum Carrière](#)

[Abonnez-vous aux fils RSS Carrière](#)

© Capital

19/12/2008 15:39

[Envoyer par mail](#)

[Archiver](#)

[Imprimer la fiche](#)

LIENS PUBLICITAIRES

Liens sponsorisés

Copyright 1997 - 2008 Capital | Euronext & Nasdaq : cours différés de 15 mn, NYSE cours différés de 20 mn
Recherche archives | Services Mobiles | Capital.fr en RSS | Contactez-nous | Conditions générales d'utilisation | Recrutement
© 2007 Prisma Presse - Tous droits réservés - Publicité
Magazine Management - Reportage photo - National geographic

Un site du groupe Prisma Presse (G+J Network) - Bien dans ma vie - Ça m'intéresse - Capital - Ce soir TV.com - Cuisine Actuelle - Prima Cuisine Gourmande - Femme Actuelle - Gala - GEO - GEO Ado - Guide Cuisine - Management - Prima - Programme TV.net - Télé-Loisirs - Télé 2 semaines - TV Grandes Chaînes - Voici - VSD - Programme. Tv