

Amparo Serrano, Mexico City

Une «designer» pleine d'énergie

Avec ses figures de fantaisie, cette Mexicaine de 45 ans a mis sur pied une entreprise profitable, qui lui procure aussi beaucoup de satisfactions. *Thomas Haemmerli (Mexico City)*



Photo: Thomas Haemmerli

Dans son atelier, Amparo Serrano présente fièrement ses sacs à main avec la «Virgencita».

Une chaise bariolée, une corbeille à papier et environ 80 cm de table de travail dans un grand local collectif dont la fenêtre donne sur l'entrepôt; tel est le bureau de la patronne. Le «boss» est une femme de 45 ans, Amparo Serrano, propriétaire unique de la société «Distroller», qui compte 120 employés et 30 commerces en Amérique du sud et du nord. «Distroller» pour «destructeur». A la porte d'entrée, cette pancarte: «De mauvais poil? N'entrez pas!». A l'intérieur, huit créatifs donnent vie aux idées de la designer en chef Mme Serrano.

Issue d'une famille bourgeoise d'entrepreneurs mexicains, elle a étudié le design et dessiné quelques caricatures pour le cercle de ses intimes. L'écho en fut si positif qu'elle a fini par créer sa maison. Ce qui l'a lancée est une représentation de la Sainte Vierge de Guadalupe, patronne du Mexique. La figure naïve de la «Virgencita plis» a vite connu la notoriété et compte aujourd'hui plus de 12 000 amis sur Facebook. «Plis» vient de «please», car la figure est souvent accompagnée de prières: «Virgencita, s'il te plaît, protège ma famille» «Petite Sainte Vierge, s'il te plaît, préserve-moi des voleurs», etc.

Amparo Serrano a trouvé un bon filon. La «virgencita» enfantine est comme une figure tutélaire protégeant ses détenteurs contre la criminalité au quotidien dont souffre le Mexique. On la voit sur les cartables des écoliers, sur les sacs à main ou encore en autocollants sur des PC portables et des voitures. L'Église ne l'accueille pas partout très bien. Les religieux conservateurs refusent de bénir les représentations de «Virgencita plis». A propos, pourquoi cette mauvaise orthographe de «please»? Mme Serrano sourit. «J'étais une très mauvaises élève et j'ai transcrit cela phonétiquement.

Marketing via Facebook

Amparo Serrano invente sans discontinuer de nouvelles figures. Les grands succès de l'heure sont des poupées figurant des bébés. Elles ont besoin de vêtements et de jouets. Dans les boutiques Distrollers, on peut amener son bambin pour un examen médical; le personnel le passe aux rayons X, examine son cœur, lui fait de vraies piqûres. Mais Distroller vise aussi une clientèle adulte. Pendant la crise, Serrano a créé par exemple des «nouveaux pauvres», comme antithèse des «nouveaux ri-

Société Distroller

*Siège: Mexico City
Forme: SA depuis 2004
Collaborateurs: 120
Infos: www.distroller.com*

Mexique

*Population: 103 millions
Monnaie: peso
PIB/habitant: 8135 dollars US
Taux de chômage: 5 pour cent
selon les chiffres officiels*

ches». Ces produits signalent que leur détenteur devait se serrer davantage la ceinture. Elle a déjà développé quelque 5000 produits et se fie pour cela à son instinct ainsi qu'à ses deux filles. Car chez Distroller, on ne connaît pas davantage les études de marché que la réclame à l'ancienne. La société compte plus de 100 000 amis sur Facebook.

Distroller ne publie pas de chiffres à cause de la situation sécuritaire du Mexique, où des entrepreneurs se font souvent enlever. Le CEO Daryn Fillis confie toutefois que le chiffre d'affaires a progressé de plus de 50 pour cent en 2010. Les recettes proviennent à égalité des boutiques, des franchises, des preneurs de licences et des grands distributeurs. Serrano se repose sur son CEO et ne se dispute avec lui que parce qu'elle ne veut pas produire en Chine, afin de pouvoir offrir des emplois à des déshérités du Mexique. Pour le reste, le directeur la décharge de toute corvée l'empêchant d'imaginer et de créer. Mme Serrano avoue être mariée à son entreprise. Et comme on ne peut être marié qu'une fois, elle a divorcé de son mari. Enfant déjà, elle annonçait à la ronde qu'elle ne comptait pas s'ennuyer dans la vie. «C'est ce qui s'est confirmé grâce à mon entreprise», conclut-elle. ■