

Michaël Azoulay en visite à la MMMM

19/12/2013



Mardi dernier, les étudiants en Master 1 et 2 des Métiers de la Mode et du Textile ont reçu la visite de Michaël Azoulay, président et fondateur de la marque American Vintage et administrateur à la MMMM. L'occasion de confronter un modèle de réussite à ses envies affirmées mais également, à ses espoirs les plus secrets.

Il est 9h30, période de révisions oblige, les discussions tournent autour des mathématiques financières. Cette conférence en forme de parenthèse nous permet de sortir la tête d'Excel. Et puis, notre intervenant du jour n'est pas n'importe qui.

Michaël Azoulay, président et fondateur de la marque American Vintage. L'une des belles histoires dont regorge la cité phocéenne. Le voici qui pénètre dans la salle et la conférence peut commencer.

« Lève-toi. Parle fort. Affirme-toi. »

Chacun est prié de se présenter. Le discours habituel : parcours scolaire, stage à venir et horizon professionnel. Devant la diversité des parcours, l'homme esquisse sourires, froncements de sourcils, paraît parfois interloqué. Il prend des notes. Lorsque l'un(e) d'entre nous apparaît trop timoré, il l'apostrophe : « Lève-toi. Parle fort. Affirme-toi ! Montre-nous qui tu es. N'aie pas peur. » En fait, il s'intéresse à chacun de nous ; bien décidé à comprendre ce qui nous anime. Car pour le comprendre, lui, quelques minutes ont suffi. Il fonctionne à l'affectif.

L'héritage d'une éducation « à la marocaine », comme il le dit lui-même. L'importance de la famille, l'honnêteté, le respect... Autant de valeurs que Michaël Azoulay érige au rang d'immuables.

Il faut dire que le parcours de l'intéressé est jalonné d'épreuves : du BEP électro-technique à la tête d'une marque internationale... tout n'a pas été si simple, comme il le confie rapidement : « J'ai fait des petits boulots, beaucoup de petits boulots. J'ai livré des pizzas, travaillé dans le bâtiment. J'ai eu de l'argent facile assez tôt. Mais je ne savais pas où j'allais. »

La vente : le véritable déclic

A quel moment l'aventure a-t-elle, alors, vraiment commencé ? Lorsque, par hasard, Michaël Azoulay

devient vendeur pour une marque de jeans. C'est là que le déclic intervient. La suite, on la connaît : « J'ai lancé ma propre ligne spécialisée dans la maille en 2001 baptisée Ana Paola. Puis, en 2005, j'ai pris mon envol en lançant American Vintage. »

Comment explique-t-il son succès ? Question récurrente. C'est son intégrité de tous les instants qui lui a permis d'atteindre ses objectifs. Même si c'est tentant, pas question de tricher. En aucun cas : « Je n'ai jamais triché. Jamais. Que ce soit en tant que livreur ou aujourd'hui avec mes collaborateurs et employés. Il est si facile de mentir... Mais il l'est beaucoup moins de se regarder dans une glace après. ».

Animé d'une foi inébranlable en ses capacités, c'est son opiniâtreté qui laisse entrevoir un côté résolu jusqu'au boutiste : « J'ai passé des jours entiers dans ma voiture avec un seul objectif : taper aux portes et vendre ma collection. » assure-t-il, un brin rieur - « Il m'est même arrivé de rattraper le gérant d'un magasin à 21h dans sa voiture ! Il a réouvert son magasin, nous avons discuté, il a acheté ma collection ! ». Presque évident, pour lui : « Aujourd'hui, nous sommes très bons amis. »

« Ouvrez-vous au monde ! »

Car derrière l'impitoyable businessman (« Je donne tout pour obtenir ce que je souhaite. ») se cache un père de famille aimant, qui apprécie passer du temps en famille. Lorsqu'il ne se promène pas avec ses deux fils, il passe son temps à lire, voyager ou sur un ring. Belle façon de s'éprouver.

Et c'est un véritable leitmotiv qui prend forme : « A votre âge, on ne sait pas grand-chose. Ouvrez-vous au monde ! Ne restez pas dans votre confort du Sud de la France. », martèle-t-il - « Prenez du temps pour voyager, apprenez des langues étrangères, faites du sport, travaillez votre mental ! ». Primordial, pour ne pas dire essentiel selon lui.

Sa réussite, il en est fier. Mais, il n'en demeure pas moins conscient de ce que ça a coûté et impliqué : « Aujourd'hui, beaucoup de gens tentent de créer leur marque, leur concept. Mais combien réussissent, au final ? Peu. Très peu. Car bien souvent, ils n'ont pas les armes ni les capacités. » avertit-il, avant de poursuivre - « Mais qui sait ... Peut-être y en a-t-il un dans cette classe... ». C'est tout ce que nous, élèves, pouvons (nous) souhaiter...