

**Entretien avec Loïc Bizel, Président de L'e-biz Tokyo - Fashion Consulting**

Imprimer



Envoyer cet article

**Quel est le profil des entreprises qui font appel à vous (nationalité, taille, secteur d'activité, niveau de gamme, problématique...)?**

Je travaille surtout au niveau du consulting avec des PME européennes, essentiellement des fabricants ayant un produit spécifique ou une histoire intéressante. Pour la veille, les abonnés de [www.fashioninjapan.com](http://www.fashioninjapan.com) sont très hétéroclites et internationaux : des fabricants, des marques de luxe ou de prêt-à-porter, des groupes de la grande distribution, des cahiers de tendances. Enfin, pour les [www.TokyoFashionTour.com](http://www.TokyoFashionTour.com), ce sont surtout des designers et des fabricants mais j'ai également des managers de grands groupes industriels souhaitant découvrir le "Japon de l'intérieur".

**Quels sont vos produits de prédilection ? envisagez-vous dans un avenir proche d'ouvrir vos activités aux parfums-cosmétiques, comme vous venez de le faire pour l'habitat-décoration ?**

Je suis davantage spécialisé dans les produits ou les marques mode que classique. Les chaussures, sacs, accessoires, vêtements, intérieur décoration sont dans l'ordre mes produits de prédilection. Le développement dans les parfums-cosmétiques était prévu à l'origine pour [www.fashioninjapan.com](http://www.fashioninjapan.com) mais c'est compliqué de prendre en photo un maquillage. En revanche, pour tout ce qui touche aux couleurs de cheveux, et le marché est énorme au Japon car les Japonais n'aiment pas leur couleur naturelle car là encore trop uniforme, [www.fashioninjapan.com](http://www.fashioninjapan.com) est un excellent outil de veille. Pour les parfums, le marché n'est pas encore mature et le retrait rapide de Sephora en est un signe. L'une des raisons est l'association dans les esprits du parfum avec la prostitution, car historiquement seules les prostituées se parfumaient. Mais les mentalités évoluent et les jeunes sont plus ouverts que leurs parents...

Le développement dans les parfums-cosmétiques se fera donc en fonction de l'évolution du marché, et je veille !

**Vous qui connaissez parfaitement le marché tokyoïte, quels quartiers sont à vos yeux les plus en pointe actuellement, en termes de nouvelles tendances ? Pouvez-vous nous citer les boutiques du moment les plus pointues ?**

Chaque quartier de Tokyo cible une clientèle et un style particulier. Actuellement, le quartier de Daikanyama est en plein boom, avec comme leader les différents magasins de Seilin Koshi, Hollywood Ranch Market. Ensuite, vous avez les ruelles d'Harajuku, le Temple de la mode casual avec des magasins très pointus comme N.44 ou Bathing Ape ou Porter. Le 109 à Shibuya reste aussi un incontournable mais vous aurez besoin d'un guide car les modes et les magasins leaders changent tous les 3 mois !

**Quels sont vos projets à court et moyen terme ? Songez-vous à développer vos activités à d'autres villes que Tokyo ?**

Mes projets à court terme sont le développement du nombre d'abonnés à [www.fashioninjapan.com](http://www.fashioninjapan.com) en Europe par l'intermédiaire d'un réseau de consultants spécialisés dans la mode, et la création et l'organisation d'une exposition de chaussures mode, STARS "Shoes That Are Really Selling", regroupant toutes les meilleures marques du moment à Tokyo et ciblant les acheteurs des boutiques leaders de la mode au Japon, que les Japonais nomment à juste titre les "Select Shop".

Mes projets à moyen terme sont le développement d'un réseau de franchise pour le concept de [www.fashioninjapan.com](http://www.fashioninjapan.com) et [www.tokyofashiontour.com](http://www.tokyofashiontour.com). J'ai déposé tous les noms de domaines ([www.fashioninfrance.com](http://www.fashioninfrance.com), [www.milanfashiontour.com](http://www.milanfashiontour.com),...) et je souhaite trouver des collaborateurs ayant une expertise dans le domaine de la mode dans leur pays ou leur ville.

**Pour conclure, quels conseils donneriez-vous à une entreprise française désireuse de prospecter le marché japonais ?**

Soyez patient car le marché japonais peut devenir une rente si vous le travailler professionnellement. Enfin, ne partez pas à l'aventure sans assistance et sans budget. Faites appel aux spécialistes sur place.

**Pour toute information, contactez :**

Loïc Bizel - Président  
L'e-biz Tokyo - Fashion Consulting  
E-mail : [loic@outwalker.com](mailto:loic@outwalker.com)  
Tél. : 00 81 (0) 90 3680 0836  
Fax : 00 81 (0) 3 3588 6234