

LE FIGARO économie

MERCREDI 29 SEPTEMBRE 2004 N°18 708 - CAHIER N°2 - NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT

www.lefigaro.fr

En vue



MARC FLESCHE**N**, jeune entrepreneur de 26 ans, tisse à vitesse grand V sa toile à Dubaï. Fondateur de **JML Investment Group** avec un partenaire local, ce diplômé de l'ESCE (Ecole supérieure du commerce extérieur) implante dans les « malls » les grandes marques européennes d'habillement et de décoration. En prenant tout en charge depuis le siège de la marque jusqu'au consommateur final : achat des stocks, transport, location et aménagement des boutiques, promotion... A son actif

déjà l'implantation d'une douzaine d'enseignes, du décorateur floral Emilio Robba à Petit Bateau en passant par Cleveland Golf, Hugues Chevalier ou Porthault. Le cap des trente boutiques devrait être atteint rapidement. « *On a de bonnes surprises, c'est l'idée qui marche... Il y a un vrai potentiel* », s'enthousiasme le jeune patron que son père, ingénieur des travaux publics reconverti dans le négoce international au Moyen-Orient, est venu épaulé récemment. Car l'entreprise prend de l'ampleur : Marc Fleschen vient notamment de signer un accord avec Alain Ducasse et le groupe Bertrand (Lipp, Saint-James, Toastissimo...) pour implanter sur place des restaurants français. Il a aussi créé avec des partenaires locaux une petite compagnie aérienne, **Elite Jets**, disposant de trois avions, dont un Falcon 900, pour acheminer « à la carte » la clientèle internationale à Dubaï. Où JML, avec sa jeune filiale de promotion immobilière, vend aussi désormais des villas clé en main... C'est toute une palette de services complémentaires que propose donc désormais la « start-up ». Qui compte doubler son chiffre d'affaires à 5 millions d'euros l'an prochain et vise l'équilibre dans deux ans.