

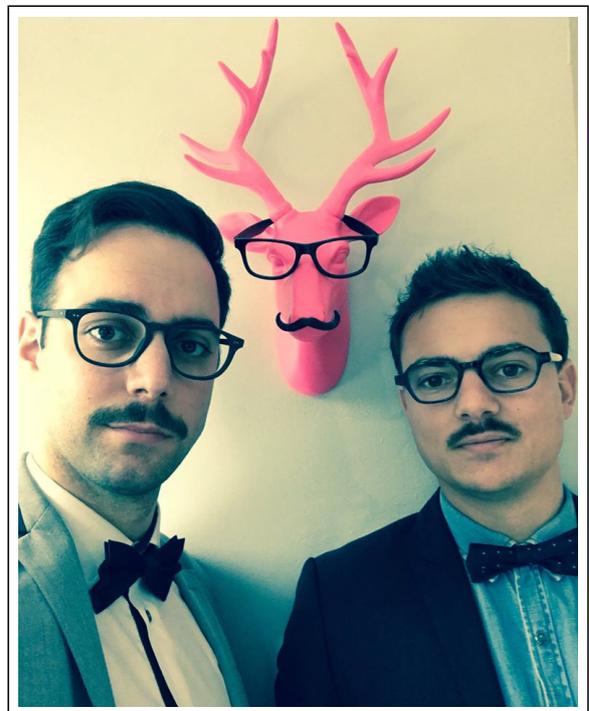


LUNETTES
AU LOGIS

VINGT QUESTIONS

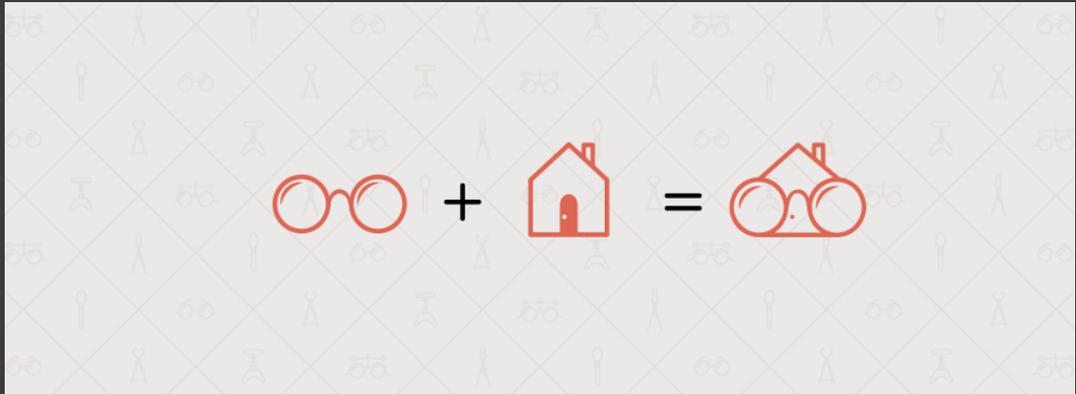
LUNETTES AU LOGIS

Tout d'abord il me semble bon de préciser que Lunettes au logis c'est un binôme, Antoine et Quentin, et l'un ne va pas sans l'autre ! C'est donc à deux que nous allons répondre, mais pour vous faciliter la tâche (car on n'est pas des salauds) on mettra un A pour Antoine et un Q pour Quentin (car on est des mecs logiques).



Q : Je m'appelle Quentin Lazarus, mes potes m'appellent Laz, j'ai 28 ans et je viens de Cholet. J'ai lancé Lunettes au Logis avec Antoine le 2 Novembre 2015 (après une bonne grosse année de conception !)

A : Salut ! Moi je m'appelle Antoine Hullin, mais tout le monde m'appelle Toinou. J'ai 26 ans, et je viens également de Cholet un petit bourg de 60 000 âmes. Et oui Lunettes au Logis parce que, bah on fait des lunettes à la maison !



*«Mon rêve c'est
d'être opticien
à domicile
en tracteur...
À réfléchir !»*

on est 3 frangins). Ma mère a tout arrêté pour s'occuper de nous 3, puis elle a repris un taf à l'usine quand on a été en âge de s'assumer (vers 25 ans...).

A : Moi, quand j'étais petit, je voulais conduire des tracteurs, et aujourd'hui encore ce serait un gros kiff ! On a une 208 pour aller à domicile, mais mon rêve du coup c'est d'être opticien à domicile en tracteur... A réfléchir ! Mon padre est commercial, c'est peut-être pour ça que j'aime la vente, et ma madre travaille dans une mutuelle. On est 3 frangins chez moi aussi, on a plein de points communs avec Quentin en fait, à part que chez moi je suis le plus âgé, et que lui c'est le petit dernier. Mon parcours scolaire, classique : je suis passé par la maternelle où j'ai cartonné, ensuite j'ai fait mes piges en classes primaires, et après j'ai eu le droit d'aller au

Q : (Tout) Petit j'étais déjà super original, je voulais être footballeur ! J'aurais carrément pu mais y'avait juste un problème, je n'étais pas assez bon... Sinon je me rappelle pas avoir eu de rêves particuliers à part celui de réussir, j'ai jamais aimé l'échec. Mon père était instit et nous a donc toujours conseillé les études (bien que mes parents aient toujours été hyper ouverts, et nous ont toujours poussé à faire ce qui nous plaisait, je dis nous car

j'ai cartonné, ensuite j'ai fait mes piges en classes primaires, et après j'ai eu le droit d'aller au collège. J'ai enchaîné avec le lycée et même un Bac S, que j'ai eu, oui messieurs s'il vous plaît ! Mais sans mention, faut pas pousser non plus ! Après j'ai fait une classe prépa en optique avant de poursuivre dans l'école d'optique d'Angers, où j'ai eu mon diplôme, toujours sans mention bien sûr, en 2011.

Q : Moi scolarité classique et sans encombres également jusqu'au Bac S. Après, je voulais un bon boulot, qui me plaise (j'aimais la science et le commerce), qui soit intéressant et qui gagne bien, mais avec des études courtes (j'ai jamais trop aimé les études) ! J'ai fait une année de ~~sorties et de défonce~~ fac de science tout en sachant que je ne voulais pas faire ça, c'était juste le temps de trouver un patron pour un BTS optique en alternance. J'avais trouvé ce BTS cool car il alliait science et commerce, avait de très bons débouchés et ne durait que 2 ans. Au final j'ai adoré, j'ai fait une année de licence en plus et, MOI, j'ai fini major de promo France, et j'étais pourtant pas le plus assidu (oui je me la raconte, mais j'en suis tellement fier !). Et c'est après ces 3 ans d'alternance plus un an de CDI que j'ai rencontré Antoine, frère opticien tout jeune diplômé qui arrivait dans la boutique où j'étais. C'est tout naturellement qu'on s'est bien

entendu, même façon de bosser, même passion pour le ciné et la musique, même ville d'origine, et même penchant pour les sorties arrosées. Ensuite on est parti chacun de notre côté, moi à Nantes où j'ai



pris de l'expérience en tant que responsable de 2 boutiques Optic 2000, et Antoine à Cholet...

A : ...Où j'ai également été responsable de boutique. On a toujours gardé le contact avec Quentin car on est devenu potes, et on parlait souvent de lancer un truc qui nous ressemblerait ! On ne savait pas trop de quelle façon le lancer, mais on se disait qu'on était suffisamment bons opticiens pour ne pas se planter.

Q : On savait également que des opticiens il y'en avait trop (dont beaucoup de pas terribles !), mais que des bons il y en avait suffisamment ! Alors comment se lancer sans faire une boutique traditionnelle ?



A : Ouais, c'était vraiment l'idée de base. Le déclic, il vient d'un ras le bol des magasins de lunettes sous enseigne, ras le bol de prendre les gens pour des pigeons ! C'est purement des boutiques, on vient acheter une Ray Ban ou une Prada, on tombe sur un vendeur qui nous

conseille très peu (voir pas du tout) et on paye un prix exorbitant des produits sans valeur ajoutée, sans conseil, autant acheter sur le net (non quand même pas...) !!

Q : Exactement, du coup on reste des opticiens (et y'en a de très bons hein, on ne crache pas dans la soupe...), mais le concept est de ne bosser que sur rendez-vous. Pas de boutique à proprement parlé, on souhaitait vraiment se détacher du commerce. On voulait revenir au service pur, à la proximité. L'idée est de revoir totalement la façon de proposer des lunettes. Pas de griffes ni de marques généralistes, pas de Ray Ban ni de Gucci, uniquement des lunetiers reconnus pour leur savoir-faire, et essentiellement de la fabrication française. Bosser sur RDV nous permet de bien faire le boulot qu'on aime, on discute autour d'un verre, on conseille au maximum car on a le temps, et c'est un régal ! C'est bien plus détendu, tout en

«On pousse le kiff jusqu'à faire des lunettes sur-mesure : taille, forme, couleur : tout est permis !»

étant plus pro, car on a le temps d'aborder et de détailler tous les aspects du choix de lunettes : conseils technique, visagisme, explication du défaut visuel, examen de vue si nécessaire.

A : Le maitre mot est « se faire plaisir », tout en ayant 100% de satisfaction clients. Avec le temps qu'on prend par rapport aux boutiques, on ne se permet aucune erreur, on ne laisse pas partir une personne avec une paire de lunettes si elle ne lui va pas. On pousse le kiff jusqu'à faire des lunettes sur-mesure : taille, forme, couleur, tout est permis ! Et notre deuxième particularité est de proposer ces

services à notre showroom, ou direct à domicile, sans aucun frais de déplacement.

Q : Ca a été relativement long à se lancer, plus d'un an de préparation. Le temps de trouver la bonne approche, le bon local, et les bons partenaires.

A : Oui, ça ne s'est pas fait du jour au lendemain, on a pas mal réfléchi chez Quentin, entre dix deux FIFA et beaucoup quelques bières. L'idée de bosser sur rendez-vous et à domicile nous est venue assez rapidement mais au début elle était brute il a fallu la façonner un peu. A l'origine on partait sur de l'optique solidaire, de la vente aux personnes à mobilité réduite... Et puis à force de discuter avec tout un tas de personnes, on a associé au service sur rendez-vous à des amplitudes horaires beaucoup plus larges qu'une boutique (7h-22h), l'idée est de toucher d'avantage les actifs débordés et de travailler un peu plus le côté beau produit qui nous plaît tant à tous les deux. Plus on avançait et plus on était dingue de notre bébé, on y voyait que des avantages, on s'est donc penché sur le financement, on avait des ronds mais il fallait qu'on nous en prête un peu quand même. On s'est naturellement tourné vers les banques. Pas simple tout ça, même si on n'a pas eu trop de difficultés à obtenir un prêt de la part d'une banque, je me suis quand même fâché avec ma banquière !



Q : On avait quand même pris le temps de faire un prévisionnel avec un expert comptable qui nous a bien accompagné afin de commencer sur de bonnes bases. Ça fait parti de notre façon de voir l'entrepreneuriat : chacun son taff, on a besoin d'être bien encadré; cabinet comptable,

bon banquier (même si banquier on s'en passerait !), boîte de com, etc... Nous on est de bons opticiens (et c'est déjà beaucoup), pour le reste on s'entoure. Un prévisionnel rentable n'a pas été évident à faire : on offre beaucoup de services, avec des produits de haute qualité mais on voulait absolument être hyper accessible. L'idée est de démocratiser le luxe. On est content de se dire qu'on fait du haut de gamme au prix d'un généraliste. Après pas mal de calculs et de modifications, on a donc trouvé un modèle rentable qui nous a permis de trouver un prêt sans trop de problèmes. Et on s'est donc lancé au 2 novembre ! On a notre Showroom à St-Sébastien-sur-Loire au sud de Nantes, et on offre nos services à domicile de Nantes à Cholet.

A : Le lancement s'est super bien passé, on a explosé le prévi sur les 2 premiers mois, on a eu des articles plutôt cool dans les premières pages du Courrier de l'Ouest et du Ouest France, on bosse avec des blogueuses influentes, on est monté à plus de 500 followers sur les réseaux sociaux en 15 jours (et en 2016 ça compte autant que le chiffre d'affaires !), et tout ça c'est un énorme pied !

Q : On s'est dit que c'était bon et qu'on allait partir en retraite millionnaires dans 2 ans ! Puis les mois suivants (tout en restant dans le prévisionnel) nous ont ramené sur terre. Aujourd'hui on est dans le prévi et confiant dans l'avenir, mais on devra bosser plus de 2 ans avant d'être millionnaires... Tant pis.

A : L'idée aujourd'hui est vraiment de faire connaître ce concept qu'on trouve génial, on a besoin de visibilité et de reconnaissance. Pour se faire on a prit une stagiaire en master de marketing pour 4 mois.

Q : Là tu te sens enfin patron, le jour où te ne passe plus un entretien d'embauche, mais où tu le fais passer, gros kiffe ! Et cerise sur le gâteau, on a trouvé une excellente stagiaire, Manon (je ne peux pas dire le contraire c'est elle qui met en page le dossier qu'on vous envoi...).

A : Elle gère la partie commerciale, communication, notre image... Perso moi cette partie ça me fait chier...

Q : Pis tu es pas le plus créatif du groupe pour la com' !

A : C'est vrai ;)

Q : Au-delà de l'aspect financier (qui est loin d'être la première motivation pour nous) on se régale comme jamais ! On bosse avec les fournisseurs qu'on apprécie, on n'a pas de patron, on prend le temps de bosser comme on l'entend... Le fait de bosser sur rendez-vous nous permet de gérer nos emplois du temps sans devoir respecter les horaires classiques d'une boutique. Alors on bosse bien plus de 50 heures par semaine, 6 voir 7 jours sur 7, mais on fait ce qu'on veut. On commence rarement avant 10h, voir plus tard quand la veille on a dû sortir tard et picoler pour développer notre réseau, et on se prend des pauses de temps en temps. On a été voir le dernier StarWars le jour de sa sortie à 15h par exemple, un des avantages de notre modèle économique !

A : Après, vu qu'on propose nos services sur rendez-vous de 7h à 22h, il nous arrive de finir très tard (heureusement pour nous, on a peu de rdv à 7h !) et de bosser le dimanche sur la paperasse, la compta, la com' etc... Mais quand c'est pour toi, c'est avec plaisir ! Et c'est vraiment le mot qui ressort, du plaisir : prendre le temps, rencontrer et apprendre à connaître chaque client, puis boire un verre bien souvent !



Découvrez notre site internet
www.lunettesaulogis.fr

Et retrouvez-nous également sur les réseaux sociaux

