

CES LUNETTES QUE VOUS NE VERREZ NULLE PART AILLEURS

Interview de Ludovic Elens, CEO Ludovic Lunetier

Depuis 2015, l'enseigne Ludovic Lunetier propose à ses clients des lunettes de luxe et sur mesure. Les montures sont entièrement fabriquées à la main, dans l'atelier qui se situe au sous-sol de la boutique, en plein cœur du quartier du Sablon, à Bruxelles. Derrière cette marque haut de gamme, un jeune entrepreneur belge, Ludovic Elens, a eu l'audace de se positionner sur un créneau qui n'existait plus en Belgique. Un pari risqué, mais couronné de succès.

**« IL EST IMPORTANT DE PRENDRE
LE TEMPS DE RÉALISER DES OBJETS
À LA PERFECTION. EN TANT
QU'ARTISANS, NOUS DEVONS ÊTRE
FIERS DE NOS RÉALISATIONS. »**



LUNETIER LUDOVIC



Ludovic Elens, CEO Ludovic Lunetier

« NOUS PROPOSONS DÉSORMAIS LA SEULE COLLECTION ENTIÈREMENT FABRIQUÉE EN BELGIQUE. »

Comment en êtes-vous arrivé à devenir le seul lunetier belge qui pratique le sur-mesure ?

Lors de mes études secondaires, c'est contraint et forcé que j'ai dû me réorienter vers une filière technique et j'ai choisi l'optique, dans une école de Melsbroek, près d'Anvers. Mon diplôme en poche, j'ai été immédiatement engagé dans une grande enseigne d'opticiens dont l'objectif était de vendre un maximum. J'avais 21 ans et je suis rapidement devenu store manager. Je devais faire du chiffre, gérer une équipe, dégager de la rentabilité. J'ai quitté ce job pour rejoindre une boutique connue de la Rue Dasaert à Bruxelles, qui prônait pour sa part non pas la quantité, mais bien la qualité. Suite à des demandes de plusieurs clients pour du sur-mesure, j'ai compris que ce créneau n'existait pas en Belgique et qu'il y avait un marché à prendre. J'ai alors décidé de suivre une formation auprès de maîtres lunetiers dans un village du Jura, en France, qui cultive cette tradition depuis des générations. À mon retour en Belgique, j'ai ouvert ma boutique dans le quartier du Sablon en 2015, avec l'ambition de devenir la référence sur le marché de la lunetterie sur mesure et haut de gamme.

A quels profils de clients s'adressent vos lunettes sur mesure ?

Nous attirons trois types de clientèle. D'une part, une clientèle aisée qui souhaite se faire plaisir en s'offrant une

lunette entièrement personnalisée, qui reflète le caractère et les envies. Ensuite, nous répondons à de nombreuses demandes de personnes qui présentent une physiologie « hors normes » et qui ont longtemps dû se contenter de lunettes fonctionnelles, mais qui ne leur plaisaient pas. On parle ici de profils qui ont par exemple les yeux très écartés, une arête de nez fortement prononcée, un visage très large, etc., et qui n'entrent pas dans les standards des lunettes du prêt-à-porter. Enfin, dernière catégorie, nous recevons beaucoup de clients avec de très fortes dioptries, pour qui nous concevons une monture sur mesure à partir d'une simulation de l'épaisseur du verre.

Combien de lunettes sur mesure réalisez-vous chaque année ?

Quand j'ai ouvert la boutique en 2015, mon objectif était de produire 12 lunettes par an. La première année, j'en ai réalisé 120 ! À l'heure actuelle, nous fonctionnons avec une équipe de 5 personnes, moi compris, dont 2 artisans qui ont suivi une formation à Paris, ont effectué leur stage ici et ont été immédiatement engagés au terme de leur stage. Nous avons conservé ce rythme de 120 lunettes par an. Dans l'artisanat d'excellence, il est important de prendre le temps de réaliser des objets à la perfection. C'est dans l'intérêt du client, notamment parce qu'il met le prix en échange d'un produit d'une qualité inépuisable. Mais c'est également important pour nous, en tant qu'artisans. Nous devons être fiers de nos réalisations.

Vendez-vous uniquement du sur-mesure ?

Je vends également du prêt-à-porter, en sélectionnant soigneusement des marques qui, d'après moi, respectent une véritable éthique et sont uniquement actives dans le domaine de l'optique. Pas question dès lors de vendre des lunettes fabriquées à la chaîne en Asie et flanquées du logo d'une grande marque de vêtements, de voitures ou de parfum. Vendre du prêt-à-porter est avant tout un choix économique qui me permet de générer le cash-flow régulier pour me consacrer pleinement au sur-mesure. Il faut en effet compter plusieurs mois entre un premier rendez-vous et la livraison d'une lunette sur mesure. À terme, mon objectif serait toutefois d'arrêter la distribution d'autres marques et de me consacrer uniquement à mes créations et à nos collections.

Vous créez également vos propres modèles en prêt-à-porter ?

Oui, c'est une nouveauté depuis cette année. Plutôt que mettre le personnel au chômage pendant le confinement, nous en avons profité pour créer une première collection de 6 modèles solaires et optiques entièrement réalisés dans notre atelier. Nous proposons désormais la seule collection entièrement fabriquée en Belgique. Il existe de nombreuses marques et bureaux de design chez nous, mais nous sommes les seuls qui assurons la fabrication sur le sol belge.

Comment voyez-vous l'avenir de votre business ?

Avec beaucoup d'optimisme, de passion et d'audace. Quand je me suis lancé dans cette aventure, le premier choix que j'ai posé concernait le positionnement de la marque. M'installer au Sablon, c'était m'aligner sur des standards exigeants en matière de qualité, afin de pouvoir proposer un produit qui puisse correspondre aux tarifs du sur-mesure. C'était un pari risqué, mais le choix de l'emplacement s'est fait dans l'euphorie du moment, lorsqu'une opportunité s'est présentée, alors que mon épouse était sur la point d'accoucher. La prise de risque en valait la peine. J'avais un plan B au cas où le sur-mesure n'aurait pas fonctionné comme prévu, mais je n'en ai jamais eu besoin. Quant à l'avank; je bouillonne d'idées de développements, que je compte dans un cahier. Je songe notamment à développer l'export pour la collection prêt-à-porter, en travaillant en collaboration avec de grandes maisons qui cultivent l'élégance et le bien-être. Par ailleurs, l'an dernier, je représentais les opticiens belges lors du salon de l'optique à Paris. J'étais assis à côté de l'opticien du pape ! Il faut pouvoir se fixer des objectifs ambitieux dans la vie. Le mien, ce sera de devenir fournisseur de la Cour.



LUNETIER LUDOVIC

Rue Emoot Allard, 14
1000 Bruxelles

www.lunetierludovic.be