



**SYLVAIN  
FIGEROOU**



**D COMME DÉBUTS**

C'est par un ami que Sylvain Figerou découvre l'optique, qui rapidement deviendra une passion pour le jeune homme. Diplômé de l'ICO à Bures-sur-Yvette, il débutera sa carrière professionnelle en tant que salarié à Lyon et Paris, mais également aux États-Unis ou à Madagascar. C'est alors qu'il est approché par le groupe GrandVision pour travailler au siège. *« Mon profil avec les DU les intéressait pour mettre en place et faire le suivi des examens de vue, et ce, bien avant la réforme sur le renouvellement par les opticiens. »*

**C COMME CLIMAT MÉDIATIQUE**

En 2006, Sylvain Figerou quitte le siège de GrandVision pour ouvrir son premier magasin à Saint-Médard-en-Jalles, près de Bordeaux. Au bout de 15 ans d'activité, il dirigera une douzaine de points de vente optique et audio. *« Le climat de suspicion, les reportages à charge m'ont profondément touché parce que ce n'est pas du tout le sentiment que j'avais en magasin. Mon métier était une vraie passion, pour laquelle je m'investissais beaucoup. »*

**L COMME LUDIQUE ET DIDACTIQUE**

*« Je voulais que nos clients jouent avec les effets d'optique et sonores pour évoquer avec eux tous les sujets, qu'ils comprennent tout en s'amusant.*

*Par exemple, on peut très bien évoquer le thème des contrastes pour expliquer les traitements. Comment aborder mieux les effets de tangage des verres progressifs qu'en les montrant au porteur ? Les clients sont très intéressés quand on leur dévoile concrètement ce qu'il se passe dans leur œil et ce que provoque leur amétropie. Bien souvent, nos sens nous trompent, sans que nous nous en rendions compte. Pour cela, nous avons créé une table à réalité augmentée. Je veux que nos clients viennent comme dans un musée, pour redécouvrir leur sens. Cette volonté didactique est très importante : nous avons d'ailleurs créé des partenariats pour des parcours sensoriels, des dégustations de vin à l'aveugle ou des ateliers thématiques pour les enfants, par exemple pour leur expliquer comment se propage le son. »*

**N COMME NOUVELLES TECHNOLOGIES**

Le concept Iris et Octave, qui emploie une équipe de 9 personnes, comprend également un Fab Lab : un espace collaboratif où les clients peuvent venir créer les objets qu'ils veulent grâce à l'impression 3D, contre un abonnement mensuel de 20 euros et une participation pour la matière première. *« On y reçoit des architectes, des ingénieurs, des personnes de tous horizons. En ce qui nous concerne, ce Fab Lab nous permet de proposer des lunettes sur-mesure. Ce n'est pas la peine d'avoir de connaissance particulière. On accompagne simplement nos clients en fonction de leur niveau d'exigence. Ils se rendent compte de la dimension très technique de notre métier et voient cette création avant tout comme un moment de plaisir. Mais pour moi, il est très important de montrer le savoir-faire français, le travail manuel qui me touche beaucoup. De plus, on a une économie circulaire. »*

**C COMME CHANGEMENT DE CAP**

Sylvain Figerou décide de changer radicalement de vie. Il revend l'ensemble de ses magasins et se lance dans un projet de tour du monde avec femme et enfants. Poussé par ses anciens collaborateurs, Sylvain Figerou retardera son tour du monde pour réaliser un concept innovant dont il avait déjà les grandes lignes en tête, depuis plusieurs années.

**I COMME IRIS ET OCTAVE**

En créant son concept, ouvert en août dernier, Sylvain Figerou voulait avant tout répondre à plusieurs objectifs : redorer le blason des opticiens, prendre le temps d'expliquer les nombreux aspects du métier aux clients, proposer une expérience différente pour redéfinir une nouvelle relation clients, bien loin d'Internet ou des magasins "classiques". C'est ainsi que naît Iris et Octave, en référence à l'iris pour l'optique et l'octave pour l'audio.

Tous les spécialistes le répètent : seuls les opticiens qui sauront se différencier résisteront aux mutations du secteur et autres réformes de la profession. Certains, comme Sylvain Figerou, plutôt que de se reposer sur leurs lauriers, n'hésitent pas à se lancer de nouveaux défis pour proposer un concept totalement innovant de magasin d'optique et audio, situé 3, place de Tourny à Bordeaux.

**R COMME RÉSEAUX DE SOINS**

Le magasin Iris et Octave n'est affilié à aucun réseau de soins. *« Je cherche à mettre en avant le savoir-faire et le professionnalisme, notamment à travers notre espace de vente "classique" qui fait la part belle aux marques créateurs et aux beaux objets. Outre la qualité des produits, nous sommes également très sensibles à l'impact environnemental et nous préférons privilégier une production locale avec un minimum de déchets et une diminution de l'empreinte carbone. Si je vais au bout de ma pensée, je préférerais que les lunettes soient totalement déremboursées pour redonner de la valeur à l'objet comme aux services de l'opticien. »*