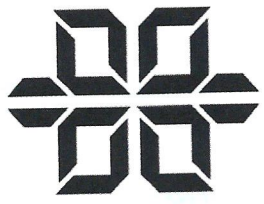


Situation simulée

Dans le cadre de votre cursus de STS, vous effectuez votre stage au sein de l'entreprise Lunettes pour tous. Votre tuteur vous demande de réaliser une présentation de l'entreprise à partir de la documentation que vous avez recueillie.

LUNETTES POUR TOUS



- 1 Distinguez ce qui, dans la démarche de Paul Morlet, relève d'une logique entrepreneuriale de ce qui relève d'une logique managériale.
- 2 Présentez les parties prenantes de « Lunettes pour tous » en précisant leurs attentes.
- 3 Caractérisez les finalités de « Lunettes pour tous » et montrez leur complémentarité.
- 4 Identifiez les composantes de la performance de l'entreprise « Lunettes pour tous » et présentez les principaux indicateurs qui la mesurent.

DOCUMENT 1 Le pari fou d'un jeune entrepreneur

Natif de la région lyonnaise, Paul Morlet n'est pas né avec une cuillère d'argent dans la bouche. Élève médiocre, il est orienté vers un BEP d'électricien par ses professeurs, qui ne croyaient guère en lui. Son diplôme en poche, il travaille à la SNCF et parvient à décrocher un bac en alternance. « Ma mère n'a jamais été aussi fière de moi que ce jour-là », jure-t-il. Pourtant, son parcours a déjà de quoi faire rougir plus d'un chef d'entreprise. S'ennuyant ferme le long des voies de chemin de fer, il constate un soir devant sa télévision que les lunettes des joueurs de poker pourraient accueillir de la pub sans que cela les gêne. Avec ses maigres économies (4 400 €), à 20 ans, il lance Lulu Frenchie, une marque de lunettes personnalisables. Quatre ans plus tard, le pari semble réussi avec deux millions de paires écoulées et un million et demi d'euros de chiffre d'affaires.

Considère-t-il avoir réussi ?
« Réussir ? C'est un bien grand mot. La SNCF n'était pas le plan de carrière dont je rêvais », réplique Paul Morlet. [...]



Vidéo
Interview
de Paul Morlet
lienmini.fr/c576-morlet

2,45



Morlet l'assure, il ne cherche pas à s'enrichir : « Deux millions de Français n'ont pas les moyens de se payer des lunettes de vue. Est-ce normal ? L'argent, je peux en gagner autrement. Mais si je peux faire ma petite révolution et que ça sert aux gens, je suis content. » Pour ce faire, il a négocié les prix au plus bas, rogné sur les marges tout en investissant dans du matériel de pointe.

N. Guégan, www.lepoint.fr, mai 2014.

DOCUMENT 2 Des lunettes de vue à 10 euros en 10 minutes !

Xavier Niel, le fondateur de Free, séduit par l'esprit entrepreneurial de Paul Morlet, l'encourage à voir au-delà et lui suggère de s'intéresser aux lunettes de vue. En mai 2014, Paul Morlet jette un pavé dans la mare avec l'ouverture de « Lunettes pour tous », une boutique d'un nouveau genre, en plein cœur de Paris. Son principe ? Proposer des lunettes de vue à prix cassés tout en les fabriquant sur place en moins de dix minutes. Quelques mois plus tard, Xavier Niel entre au capital de « Lunette pour tous », en investissant un million d'euros. Une vraie petite révolution dans un marché où la France est souvent épinglée pour ses tarifs excessifs, le prix d'une paire de lunettes étant en moyenne de 500 euros. Lui, la propose à dix euros et la fournit en dix minutes. Les opticiens n'ont pas de stock et sous-traitent la fabrication des verres. Leur marge est très importante.

N. Guégan, www.lepoint.fr, mai 2014.

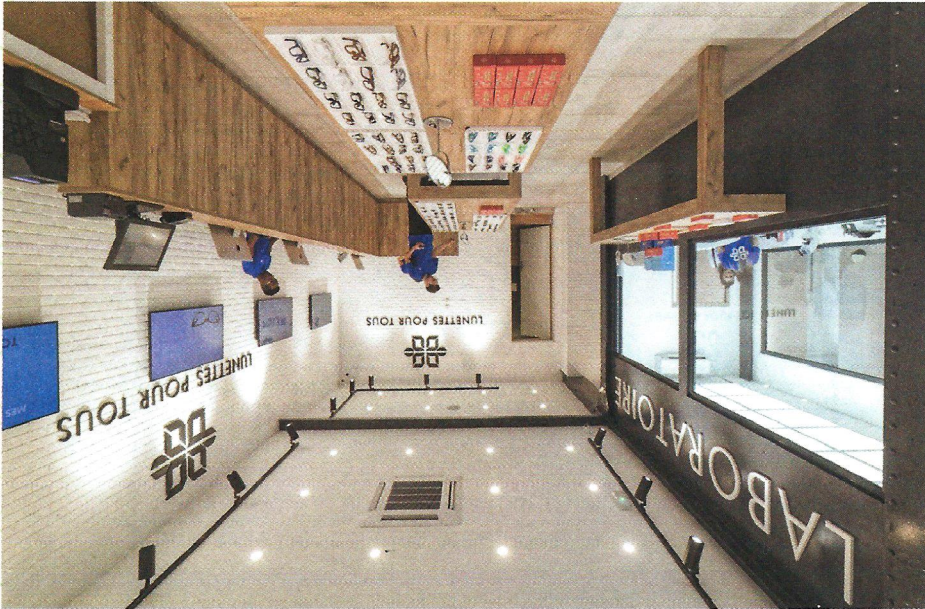
DOCUMENT 3 Comment appliquer un process industriel en magasin

Les opticiens peuvent frémir, un nouveau venu sur le marché bouscule les codes du secteur avec des lunettes de vue et des solaires « low cost », même si « les verres proviennent des mêmes usines que celles d'Essilor en Chine » se défendent Paul Morlet, le fondateur de Lunettes pour tous. [...] Le jeune entrepreneur fonce et met en place un système de fabrication rapide et optimisé. Un lourd processus informatique prend les mesures optiques des clients et les transmet à de robustes machines japonaises améliorées informatiquement. Situées en sous-sol des magasins, elles sont capables de découper les verres à la demande et de fabriquer jusqu'à 500 montures par jour. Grâce à un stock de 14 000 verres et de 2 000 montures, Paul Morlet crée une véritable « mini-usine en ville ». [...]

« On fabrique plus de 500 paires sur nos trois magasins et on vend 250 par jour dans notre boutique parisienne,

avec une marge brute à 50%, soit près de 100 fois le volume actuel d'un opticien classique », se félicite Paul Morlet. [...]

Ch. De Saintignon, *Les Échos*, 21 octobre 2016.



[...] Adepte de la croissance maîtrisée, Lunettes pour tous et ses 105 employés réalisent un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros en 2016 et ont doublé leur taux de croissance entre 2015 et 2016. Concernant l'avenir, Paul Morlet est serein : « nous n'avons pas besoin de faire le tour des investisseurs. Nos magasins sont rentables, nous pouvons tout à fait financer les prochaines ouvertures sur notre BFR. » [...]

Ch. De Saintignon, *Les Échos*, 21 octobre 2016.