

Produire ici



ESPACES
À LOUER
510-524-3581

BUREAUX
ATELIER D'ARTISTE
ENTREPÔT

L'émergence d'un nouveau système de production locale

Récit n°1

Zbis

une micro usine
locale et partagée

Récit n°2
CALEPINO

des carnets
fait main

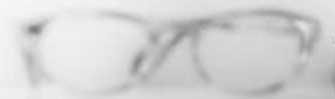
Récit n°3
NAONED

des lunettes
made in Nantes

Récit n°3

NAONED

l'opticien qui dessinait des lunettes



NAONED c'est eux :




Jean-Philippe

Avant d'ouvrir son magasin et de créer sa propre marque de lunette, Jean-Philippe Douis a travaillé comme opticien dans 21 magasins différents dans toute la France.



Aristide

Aristide faisait de la com' à la Défense. A 25 ans, il était « à bout ». Il a commencé par faire la com du magasin. La suite, « c'était tellement évident ».



Jean-Philippe Douis, le gars
qui dessine des lunettes

« Moi, je suis juste un gars qui dessine des lunettes. Je suis un dessinateur de lunettes. »

La lunette est d'abord une prothèse avant d'être un objet Design : *« il y a plein de petits trucs imperceptibles. Si on dessine d'abord un objet, on fait quelque chose d'inconfortable. »*

Il revendique d'être d'abord un opticien, ce qui signifie être avant tout un technicien... doublé d'un commerçant : l'art de faire des lunettes, le plaisir de les vendre, c'est aussi *« une chance folle »*, celle d'être aux deux bouts de la chaîne *« depuis le bout de plastique de matière première jusqu'au porteur final. »*

Des valeurs

L'humain

+

L'indépendance

L'humain

« Le premier travail d'un commerçant, c'est de prendre soin des gens, voilà le point de départ. » Et il ajoute : « prendre soin des gens qui nous font confiance. » Cet échange, « ça ne nuit pas aux affaires », reconnaît Jean-Philippe, mais l'apport n'est pas calculable. « Par contre, ça crée de super moments. »

L'indépendance

Jean-Philippe Douis dit avoir toujours eu en tête d'avoir son propre magasin.

« Je ne voulais pas être enfermé dans un système de pensée, dans un mode économique charté, cablé, avec des produits que je ne connais pas sur des supports qui ne sont pas les miens. Je voulais surtout être libre, tout simplement. »

Ça n'a pas été facile, il a fallu rebondir après l'échec du départ, une collection « complètement pourrie, mal fabriquée ».

Après s'être fourvoyé avec un premier partenaire, l'aide du père d'Aristide, son associé, qui travaille dans le domaine de la distribution, est déterminante et facilitatrice. Pas celle des institutions : « le système fait qu'on donne des aides quand on n'en a plus besoin. »

Aristide renchérit : « On n'a pas le temps de chercher des aides, on bosse toute la journée ! »

« Le temps consacré à chercher, c'est de l'argent qui ne rentre pas. Je préfère ne pas demander. »

Du local à l'international

Naoned : un choix « anti-marketing » présent à l'international

Un engagement vis-à-vis du territoire : créer de l'emploi

L'approvisionnement : européen

Et la tentation de la Chine alors ?



Naoned est présent sur la plupart des grands Salons internationaux, et la marque se vend à l'international : à New York, à Séoul, à Seattle, à Sydney... « C'est français, c'est super trendy ». Ce qui prime, c'est le dessin, « dessiné par un designer français. »

Jean-Philippe reprend à son compte le slogan : « *nos emplettes sont nos emplois* ». L'atelier de fabrication est à Nantes (Chantenay). Pourquoi le choix d'une production en local ? C'est viscéral : « *mon grand père était viticulteur, et puis c'est surtout super pratique !* »

Avec Naoned, 4 personnes ont été recrutées à l'atelier de Chantenay.

La marque s'approvisionne en Italie, avec de l'acétane de cellulose composé à 70% de coton. Le leader mondial est italien. Il vient de fusionner avec un Chinois : « *Dans mes achats, j'ai comme exigence que ce soit de la matière italienne.* »

Les verres viennent de Fougères : soit « *100% de mes achats, pour générer deux ou trois SMIC* »

« *La Chine : j'ai été deux fois en Chine, ils travaillent hyper-bien... mais ils sont à l'autre bout du monde.* » Travailler avec l'Asie, obligerait à s'engager sur des volumes importants. La proximité permet la petite série : 25 lunettes à la couleur. Et la personnalisation du produit.

Le fun et le business : pas incompatibles

La rencontre se fait dans son magasin
« Lunettes etc. » :

*« ici, c'est tout sauf un magasin
d'optique traditionnel. C'est plus proche
du bistrot que du prothésiste. »*

D'ailleurs, c'est pendant l'un des
concerts du dimanche matin qui y sont
organisés qu'il s'est lié d'amitié avec
Jean-Luc Courcoult, de Royal de Luxe :
en 2014, les lunettes de la grand-mère
des Géants était signées Naoned.



Le plaisir avant tout

« Il y a deux choses : gagner sa vie et réussir sa vie. Nous, on a fait le pari de réussir. »

« un jour, on fera autre chose... »

« J'ai pas envie de gagner pleins de sous. Juste ce qui est suffisant pour être bien, ne pas avoir d'angoisses. Ça serait même impactant jusqu'au dessin parce que je me mettrai à dessiner pour vendre, et là, ce serait le début de la fin. »

