Valrose, Elyse Amadei, By Nicole ou Filao suffit à faire changer d'avis car un vent de moder-

Accessoires de lunettes, vous avez dit accessoires

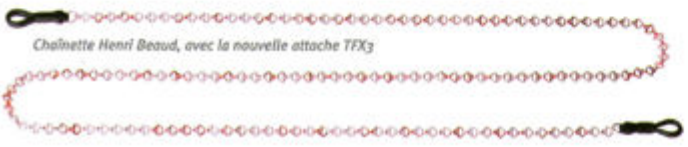
Longtemps considéré comme un marché désuet ou dérisoire, l'accessoire de lunettes a su faire peau neuve et trouver de nouvelles impulsions, stimulé par la créativité et l'innovation des produits, la multiplication des acteurs et la forte demande des opticiens en produits différenciateurs. Et ainsi se forger une place dans les points de vente, avec des créations joignant l'utile à l'agréable !

R

ingard le cordon, triste la chaînette ? Un coup d'œil aux dernières créations de Henri Beaud,

Etuis Fedon

Pendentifs Henri Beaud



Chaînette Henri Beaud, avec la nouvelle attache TFX3

EBERS BOEHM, VERSATILE ET FONCTIONNELLE

Fruit de la collaboration entre un opticien créateur et un joaillier designer, la nouvelle collection haut de gamme Ebers Boehm (Baumvision) se situe justement à la croisée de ces deux univers. Conçu avec des pierres et des métaux précieux tels que l'argent massif rhodié, ce bijou hybride, confectionné avec une précision d'orfèvre, associe un aspect purement pratique – puisque l'on peut y accrocher ses lunettes – à une dimension éminemment esthétique. Cette création a fait l'objet de deux brevets.

SOLAL PARIS FÊTE SON 1er ANNIVERSAIRE

Créée par Loïc Guinebault, la marque Solal Paris vient de souffler sa première bougie avec un résultat à la hauteur de ses objectifs : une implantation chez plus de 500 opticiens (en France et à l'international). L'idée de ce créateur touche-à-tout : développer des chaînes à lunettes transformables en colliers tendance. Présent sur le Silmo, il devrait présenter sa collection de colliers porte-lunettes Absolute Gems en cuir blanc tressé avec pierres semi-précieuses et reliés par l'anneau Solal Paris.

Pendentif La Loop

Collier porte-lunettes Atelier du Vieux Bourg

maintenant au sérieux et demandent des rendez-vous pour découvrir les nouveautés, ce qui nous incite à toujours plus de créativité et de renouvellement", analyse Caroline Abram, créatrice de Filao. La créativité, Caroline Abram n'en manque pas, puisque sa marque a par exemple remis au goût du jour les faces-à-main, ces drôles de binocles que l'on tient à la main, en leur injectant du style et des couleurs, afin d'en faire des accessoires tendance et bien pratiques. Ou encore les bijounettes, ces petits pendentifs indissociables de la lunette, à accrocher sur la branche, à vocation purement esthétique – ou quand l'accessoire devient bijou.

Et c'est justement cet aspect très hétéroclite et varié qui caractérise aujourd'hui le mieux ce marché. Que ce soient les porte-lunettes signés La Loop, les sautoirs très couture de Jen Mood, les étuis et pendentifs de Valrose aux combinaisons inédites de matériaux ou encore les chaînettes Filao confectionnées au Sénégal, l'accessoire offre aujourd'hui une réponse à toutes les attentes, grâce à la multiplicité de ses styles, de ses usages mais aussi de ses prix puisqu'il se vend entre 5 et 180 euros !

"Une vente d'accessoires bien valorisée peut apporter un chiffre additionnel non négligeable."

Pendentif Valrose

Le comprendre pour le vendre

Les opticiens sont nombreux à travailler ce produit comme un moyen d'animer une vitrine, de se différencier de ses concurrents ou encore de séduire et fidéliser sa clientèle. "*L'accessoire est en quelque sorte le petit plus dans l'offre d'un magasin, qui s'intègre parfaitement dans un cadre commercial*", conclut Caroline Abram. Selon la dernière étude GfK, l'accessoire représenterait moins de 5 % du chiffre d'affaires d'un point de vente. "*La vente d'accessoires peut sembler bien secondaire à l'opticien qui se concentre sur l'optique et le solaire, mais si elle est bien valorisée, elle peut apporter un chiffre d'affaires additionnel non négligeable, surtout en ces temps difficiles*", ajoute Benjamin Thaller. Alors, à y regarder de plus près... C.B.