

Le Télégramme

Joallerie. Le sur-mesure pour contrer Internet

Installé depuis plus de 20 ans à Brest, Éric Nion a décidé de repenser sa façon de travailler : en misant sur les technologies numériques, il conçoit des bijoux sur-mesure qui séduisent jusqu'à l'étranger.

La joaillerie a développé son atelier 100 % autonome, qui allie techniques traditionnelles et nouvelles technologies.



La scène est un peu ingrate, mais lui a servi comme un coup de pied salutaire. En mars 2016, sur un salon professionnel allemand, Éric Nion expose à un confrère russe les problématiques qu'il rencontre. « Le Russe a sorti son téléphone pour me montrer la date. Du genre, " faut se réveiller, vieux : on est en 2016, les choses ont changé ! " ». Cette rencontre servira de détonateur pour le joaillier du bas de la rue de Siam, qui change radicalement sa façon de travailler. « J'avais déjà acheté un logiciel 3D en 2012, mais il fallait aller plus loin. On a refait tout l'atelier, investi dans du matériel haut de gamme, imprimante 3D, soudures laser, etc., pour être capable de travailler de façon tout à fait indépendante, et même de remplir des commandes pour la haute joaillerie. Car grâce à la technologie, on n'a plus besoin d'être à Paris ou Lyon pour faire de la joaillerie pure ».

« Repenser le commerce pour attirer en ville »

La cause profonde de ce bouleversement ? La concurrence accrue d'Internet, qui avale des parts de marché chaque année plus importantes. « En travaillant de façon indépendante, même si le chiffre d'affaires baisse, le bénéfice reste chez nous », résume Éric Nion, qui a investi 70.000 € en matériel et poussé sa petite équipe (quatre joailliers actuellement) à se former pour maîtriser toute la chaîne de fabrication. Afin de se démarquer des sites de vente en ligne, Éric Nion et sa femme Katerina ont trouvé la parade : « Tout miser sur le service ». Au programme, des soirées à thèmes sur les pierres précieuses, mais surtout un « workshop 3D, pour aider le client à créer le bijou dont il rêve. On dessine ensemble une esquisse, puis on la modélise et l'affine avec le logiciel 3D. Et, quand le modèle est validé, on le sort en résine grâce à l'imprimante 3D, ce qui permet de l'essayer, de vérifier s'il n'est pas trop large, bien confortable, etc. », résume Éric Nion. L'artisan n'est plus le créateur omniscient, mais comme une interface, qui doit davantage écouter les désirs du client. « Mon premier patron, à Paris, a fait le même métier pendant 40 ans. Aujourd'hui, il faut constamment repenser le commerce, pour faire revenir les gens en ville ». Ici, ça marche, avec une clientèle, qui délaisse la vitrine pour se plonger dans la création.

Un projet de bureau à Paris

Ce dispositif a valu à l'entreprise le prix Innovation du concours national « Les Pros ont du talent », le mois dernier. Et il a surtout permis à la petite entreprise de voir son chiffre d'affaires remonter, avec des commandes formulées à son atelier, mais aussi depuis Amsterdam, Oslo ou Londres, les modélisations 3D voyageant alors par mail. Cette dynamique pourrait même permettre au Brestois d'aller conquérir la clientèle parisienne. « On va sans doute y créer un bureau déporté dans les prochains mois. L'idée serait de proposer notre concept de modélisation sur place. Et les clients parisiens pourraient peut-être venir essayer leurs modèles en résine à Brest, et découvrir que ce n'est vraiment pas le bout du monde... ».