



# IZIPIZI

## LE « SWATCH » DE LA LUNETTE

*Créée il y a 11 ans, en 2010, par trois copains, trois gones, qui se plaisent à rappeler leur fierté d'être lyonnais, Quentin, Xavier et Charles.*





Gare de Lyon

« Maman cherchait toujours ses lunettes pour lire la carte du restaurant ou pour signer un chèque ». Faute de pouvoir lui « prêter ses yeux », **Quentin Couturier** avec deux copains d'enfance, **Xavier Aguera** et **Charles Brun** conçoivent tout d'abord une gamme de lunettes en libre-service pour presbytes qu'ils distribuent dans des banques, des hôtels, des commerces de proximité... La start up se développe rapidement, dès 2013, quand nos « trois mousquetaires de la lunette » décident de révolutionner les lunettes de lecture. Jusqu'ici connues sur leurs tourniquets de pharmacies, ils créent des lignes design, des modèles de qualité, présentés dans un bel univers de marque, distribués via un réseau de distribution.

Il fallait les rendre « cool, classic & much more » confient les 3 garçons. Sur le modèle de Swatch, la start up crée ainsi un accessoire de mode chic, de qualité, à prix accessible.

La notoriété grandit rapidement avec des revendeurs comme Colette, Merci et le Bon Marché et des ambassadeurs de renom comme Inès de la Fressange, Steven Tyler ou plus récemment Jill Biden qui s'affichent la plupart du temps avec leurs belles montures !

Depuis sa création, l'entreprise développe chaque année son chiffre d'affaires de 30%. Izipizi conçoit des lunettes pour toute la famille et pour

tous les moments de la vie, avec l'intention forte de donner le sourire à tout le monde, clients, distributeurs et collaborateurs, comme le définit Xavier Aguera.

Aujourd'hui, nous proposons des lunettes pour presbytes, des solaires, des lunettes pour les enfants, mais aussi des lunettes de protection pour écran, très demandées avec le télétravail. Plus récemment nous avons créé des lunettes pour tous les sports outdoor (montagne, vélo, lifestyle, ...) appuyées par un pro-team d'athlètes solides dont deux têtes d'affiches en lice pour les J.O. : Kevin Rolland (champion du monde de Ski Freestyle) & Pauline Ado (championne du monde de surf).

Pour Quentin Couturier, la stratégie à cinq ans est de devenir un référent international, avec des lunettes transgénérationnelles, arborant les codes de la mode mais accessibles à tous, vendues entre 30€ et 50€.

Pour cela, nos trois entrepreneurs ont constitué une belle équipe talentueuse et joyeuse de plus de 130 personnes autour de valeurs et d'une culture d'entreprise fortes.

Pour mener à bien leur projet d'entreprise, du bien-être au travail et du vivre ensemble, ils ont investi, en pleine pandémie, de nouveaux bureaux dans le 9ème arrondissement de Paris, où tout est imaginé pour la

*Aujourd'hui,  
Izipizi  
commercialise  
ses lunettes  
dans 70 pays*

cohésion d'équipe et pour donner envie de « mouiller le maillot » pour l'entreprise. Cet immeuble de 1400m2 avec jardin est intitulé la « Izipizi House ».

Aujourd'hui, Izipizi commercialise ses lunettes dans 70 pays à travers trois canaux de distribution. L'e-commerce, le commerce de détail intégré avec 10 magasins en propre en France, en Angleterre et en Belgique (dont un tout récent Gare de Lyon à côté de Nespresso) et la distribution auprès de 7000 revendeurs dans le monde entier.

*Le client doit trouver nos lunettes dans toute sorte de boutiques (fashion store, opticiens, magasins pour enfant...), mais également en ligne, dans les belles boutiques de Megève ou de St Tropez, dans les palaces, au Bon Marché, comme dans une petite boutique de déco. Nous ne sommes pas vendus en pharmacie, rappelle Xavier, car on souhaite rester dans un univers trendy, la lunette doit rester un achat plaisir. Au-delà des fondamentaux de la lunette, nous vendons de la protection, du smile, tout en restant très accessibles en prix et en proximité.*

Et la table dans tout ça ?

Nos trois lyonnais vouent une véritable passion à la table, par éducation et par culture, mais surtout parce que la table est l'endroit où ils se retrouvent et prennent du recul tout spécialement lors de leurs nombreux déplacements. *Notre génération fait de plus en plus attention à son alimentation car nous avons pris conscience de son impact sur la santé* précise Charles. *Cela ne nous empêche pas de nous retrouver au Café Comptoir Abel à Ainay dès que l'on est à Lyon pour déguster l'emblématique quenelle Mère Abel, le ris de veau ou le poulet à la crème, ou d'apprécier un plat « bonne femme » ou une belle côte de bœuf avec ses succulentes frites maison chez Zinc Zinc à Neuilly sur Seine (92). Mais quand on déjeune au bureau, on choisit souvent les menus végétariens de chez « Naturaliste ». Une fois par trimestre on fait une grande table. Nous gardons un souvenir ému de notre dernier déjeuner avant Pandémie chez Alain Passard, un grand moment.*

*La table c'est le partage* souligne Xavier Aguera et rappelle cette table milanaise, la Cantina Vetra, où le patron les a si chaleureusement

*Cela ne nous empêche pas de nous retrouver au Café Comptoir Abel à Ainay dès que l'on est à Lyon pour déguster l'emblématique quenelle Mère Abel !*

reçus et encouragés à leurs débuts et où ils se retrouvent chaque année. *Au-delà du côté enthousiasmant de faire de belles rencontres et de signer de beaux deals, nos déplacements partout dans le monde sont toujours l'occasion de découvrir de nouveaux lieux, de nouveaux concepts de restaurants et de belles assiettes,* conclut Quentin Couturier. ■

