

C COMME CURSUS

Après deux ans en faculté de médecine, Valentin Aillard bifurque vers l'optique. « *Ma mère me mettait la pression pour que j'aie une porte de sortie si je ne réussissais pas le concours de médecine, et elle a bien fait !* » s'amuse-t-il aujourd'hui. Il passe alors son BTS à l'ICO de Bures-sur-Yvette, avec une certaine facilité et réalise son premier stage. « *J'ai tout de suite aimé l'aspect humain de ce métier : rencontrer des gens, discuter de leur problématique.* » Il complètera son cursus par une licence pro Opto-Contacto Optométrie. Toujours très attaché à l'ICO, il en est devenu depuis un des administrateurs.

**D COMME DÉBUTS
PROFESSIONNELS**

Étudiant en alternance, il débute sa carrière à Boulogne-Billancourt, chez Balouzat Opticien. Un ami l'incite alors à postuler au GrandOptical des Champs-Élysées. « *C'est un magasin particulier avec une très forte activité tout au long de la journée. Il y a énormément de touristes étrangers, ce qui m'a permis de progresser en anglais. Il y a aussi une forte compétitivité entre les collaborateurs, mais j'ai quand même affiché de bons résultats.* »

E COMME ENTREPRENEUR

Malgré ses performances, Valentin Aillard décide de quitter GrandOptical, pour construire un nouveau projet avec sa compagne Virginie (surnommée « *La Patronne* »), rencontrée à l'ICO. « *Je me demandais si ces bons résultats venaient de moi ou du fonctionnement même de la structure.* » Il devient alors enseignant spécialisé une fois par semaine à l'ICO et reprend la même année un point de vente KryS à Pontault-Combault (77). « *On n'aurait pas pu espérer mieux : KryS est l'enseigne de ma première expérience lors d'un stage et nos valeurs se rejoignent parfaitement. Nous avons aussi embarqué l'ancienne équipe en les inscrivant dans notre projet et la croissance est revenue tout de suite.* » En 2018, le couple reprend un magasin Le Collectif des Lunetiers, situé à Yerres (91) et nomme une collaboratrice à sa tête. Quelques années plus tard, Valentin Aillard s'associera avec elle pour reprendre le KryS de Corbeil-Essonnes (91). « *Et il y en aura forcément d'autres en fonction des opportunités qui se présentent* », affirme celui qui se qualifie avant tout d'entrepreneur.

I COMME INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Très attentif à ce que font les autres entrepreneurs, notamment sur LinkedIn, Valentin Aillard décide de s'informer davantage sur l'intelligence artificielle et en particulier Chat GPT pour se l'approprier. « *Un ami l'utilise pour rédiger ses mails et je dois avouer que j'ai été bluffé. Il ne s'agit pas de trouver un outil qui réfléchit à ma place, mais qui me soutient dans ma démarche. Aujourd'hui, j'utilise ChatGPT, pour répondre aux avis Google par exemple. Il me donne des trames pour apporter des réponses personnalisées, mais je reste au final le seul maître à bord. Je lui fais également coder des programmes pour automatiser les payes ou la gestion des congés payés pour le service comptable. Je l'utilise aussi pour trouver de nouvelles accroches dans notre communication ou dans le cadre de nos partenariats locaux. Dernièrement, je lui ai demandé de me faire le planning d'une journée où je devais passer dans les trois points de vente avec une répartition de temps entre chacun. C'est un outil très puissant. C'est incroyable tout ce qu'on peut lui demander. L'objectif est de supprimer tout ce qui est embêtant pour redonner du temps de valeur au client.* »

D COMME DIRECTEUR

Après un an et demi dans le magasin des Champs-Élysées, il est nommé directeur adjoint du point de vente Paris Haussmann. L'année suivante, il devient directeur de celui de Madeleine à seulement 25 ans, puis République à partir de décembre 2014 et enfin, celui du Forum des Halles au cours de l'année 2016. « *J'ai beaucoup appris pendant ces 5 ans en termes de management. Nous avons traversé la période des attentats à Paris, l'ouverture de la Canopée aux Halles qui a apporté un nouveau souffle au quartier. J'y ai connu une belle synergie avec les équipes. Nous avons enregistré de fortes croissances et de bons retours clients.* »

R COMME RENOMMÉE NUMÉRIQUE

Valentin Aillard accorde une attention particulière à la renommée numérique de ses magasins. « *C'est le nouveau bouche-à-oreille et c'est un canal primordial pour recruter de nouveaux clients. Aujourd'hui, tout le monde cherche des infos sur Internet avant de faire un achat. Les opticiens n'échappent pas à la règle. La moitié des clients changent de magasin à chaque équipement et il est important de surveiller régulièrement le taux entre anciens et nouveaux clients. Il peut être un indicateur de beaucoup de choses.* »

V COMME VISION DU MÉTIER

Comme le craignent certains, l'intelligence artificielle va-t-elle remplacer certaines professions ? « *J'aime la clientèle, le conseil, le rapport humain mais j'ai aussi envie de prendre de la hauteur pour développer d'autres projets. Mon but n'est pas d'augmenter sans cesse mon CA, mais de convaincre de nouveaux clients de franchir les portes de nos points de vente et en cela, ces nouveaux outils sont importants. Je ne pense pas qu'ils remplaceront des métiers mais déplaceront des compétences. L'optique, telle qu'on la connaît aujourd'hui, va disparaître. On continuera de venir nous voir mais les attentes seront différentes. On va changer doucement de paradigme et je ne veux pas réagir à ce moment-là, mais agir dès aujourd'hui.* »

Tout le monde en parle sans trop savoir de quoi il s'agit. L'intelligence artificielle est au cœur de tous les débats, mais rares sont ceux qui l'utilisent régulièrement. Valentin Aillard, opticien à la tête de trois magasins KryS et Le Collectif des Lunetiers dans la région parisienne s'est approprié les possibilités de Chat GPT pour l'intégrer dans son activité au quotidien. Rencontre avec ce professionnel de 35 ans qui se présente lui-même comme un entrepreneur-opticien.

**G
COMME
GEEK**

Si vous demandez à Valentin Aillard s'il est geek, il vous répondra de manière très claire : « *Absolument pas ! Je n'ai pas d'iPhone, de MacBook, ou je ne sais quoi. Le gadget pour le gadget ne m'intéresse pas. En revanche, et c'est là toute la différence, je ne suis absolument pas fermé à l'innovation et en particulier aux outils qui peuvent améliorer notre activité en magasin. Que ce soit pour augmenter le niveau de service et de conseil rendu à nos clients (imprimante 3D, casque d'essayage virtuel, Eye Refract, etc.) ou pour nous dégager du temps sur des tâches où l'opticien n'est pas essentiel.* »



**VALENTIN
AILLARD**