



Paul Morlet, le trublion de l'optique

Par Keren Lentschner

Publié il y a 6 minutes ,

Mis à jour il y a 1 minute



Paul Morlet *Paul Delort/Le Figaro*

PORTRAIT - Cet entrepreneur de 32 ans, autodidacte, a bouleversé le secteur en créant l'enseigne low cost Lunettes pour tous. Son rêve, en faire « l'Uniqlo de l'optique ».

En ce matin de février, il arrive bougon, jean gris, pull noir et sac à dos, l'air d'un éternel ado. Paul Morlet râle contre le gouvernement qui refuse de revaloriser les prix des lunettes remboursées par l'Assurance-maladie, sans reste à charge pour les patients, dans le cadre de la réforme du « 100% santé ». « Nous allons finir par vendre à perte ! », peste le fondateur de Lunettes pour tous, qui évoque le renchérissement des salaires et des matières premières.

Cela n'empêche pas le jeune patron de 32 ans de plancher sur l'expansion de son enseigne qui a réalisé l'an passé 35,5 millions d'euros de chiffre d'affaires. Il s'apprête à ouvrir son trentième magasin dans l'Hexagone, son quatrième en Belgique, avant de partir cette année à la conquête de l'Espagne et des Pays-Bas. Il vient d'inaugurer une ligne pilote de fabrication de verres progressifs dans l'arrière-boutique de son magasin des Halles. L'objectif est de garantir la même promesse – une paire en trente minutes – pour tous les verres vendus. « Il faut toujours avoir une longueur d'avance », martèle-t-il.

Ce geek - qui trafiquait, ado, les consoles de jeux de ses copains pour se faire de l'argent de poche – s'assure lui-même du rodage des machines. Prochaine étape, la création d'une usine de montures en France qui lui permettra d'être plus réactif face aux nouvelles tendances, de gagner en indépendance par rapport aux fournisseurs chinois et qui serait un « gage de respectabilité ». Mais le projet de site dans les Ardennes se heurte aux lenteurs de l'administration. De quoi irriter davantage le jeune PDG.

Paul Morlet cultive son image de trublion de l'optique, en guerre contre les « lobbys » et le poids de la réglementation. Dans un marché dominé par les grandes enseignes (Krys, Afflelou...), il a imposé ses magasins, inspirés des Apple Store. Quand ses rivaux vendent en moyenne 3 paires par jour et par magasin, il se targue d'en écouler 100... S'il appartient à la génération Y, il reste convaincu des vertus du commerce physique et rêve de créer l'« Uniqlo de la lunette ». Le succès n'y a rien fait. Pas question de le ranger dans une case. Si Paul Morlet se sent proche d'entrepreneurs comme Jean-Charles Samuelian (Alan), David Layani (Onepoint) ou Benjamin Chemla (Shares), cet autodidacte n'appartient pas au cénacle de la French Tech ni à aucun réseau d'entrepreneurs. « Il conserve un regard critique sur le milieu parisien », témoigne son ami Michael Goldman, directeur de la « Star Ac' » 2022.

Il cite volontiers comme modèles Bernard Tapie et Xavier Niel, coactionnaire de Lunettes pour tous. « Avec son côté iconoclaste et loup solitaire, il dénote complètement parmi la jeune génération de chefs d'entreprise, tous sortis de grandes écoles, ajoute un dirigeant. Paul est volontairement provocateur et irrévérencieux, il aime aller chercher les gens dans leurs retranchements. »

« Une revanche sociale saine »

Un tempérament « hors cadre » qui s'explique sans doute par ses origines. Fils d'un expert en BTP et d'une secrétaire, il grandit dans les quartiers chauds de Lyon. Plutôt que de faire ses devoirs, il lit des bouquins sur les inventions et se passionne pour le TGV. Il rêve de devenir cheminot pour pouvoir aller gratis à Paris le samedi. À 18 ans, BEP d'électricien en poche, il rejoint la SNCF. Mais après deux ans de formation, il reste sur le carreau. Avec 4000 euros d'économies, il crée son entreprise de lunettes promotionnelles, Lulu Frenchie. Il inonde le compte Twitter de stars (Lady Gaga, Black Eyed Peas...) avec des photos de ses lunettes portant leur nom. Il en vend 500.000 paires.

Grisé par le succès, il contacte à plusieurs reprises Xavier Niel, qui lance l'École 42. Sa persévérance finit par payer. L'homme d'affaires le reçoit. Séduit, Niel lui souffle l'idée de lancer une enseigne de lunettes low cost. Quelques jours plus tard, Paul Morlet revient en ayant peaufiné le concept. Il était speed, il parlait vite, se souvient le patron d'Iliad. Il avait une vision, l'envie de réussir, de faire un grand truc ». Xavier Niel met 1 million sur la table.

L'aventure est lancée. « Le samedi suivant l'ouverture du premier magasin, il y avait la queue, raconte Xavier Niel. Les gens se battaient pour avoir des lunettes à 10 euros ! » Au bout de trois ans, Paul Morlet s'installe à Paris. Il ne connaît pas les codes. Il ne comprend pas les « phrases de politesse qui veulent dire "non" ». « Quand j'ai démarré, j'avais des a priori sur tout et la peur des arnaques », se souvient-il. « On sent chez lui une revanche sociale saine sans qu'il y ait un sujet de lutte des classes », commente un entrepreneur. Paul Morlet admet avoir gardé sa « niaque ». Quand l'Agence de services et de paiement qui lui réclame par erreur un arriéré fait la sourde oreille, il se pointe à Limoges et fait le pied de grue devant le bureau du directeur. « Quand j'estime que je suis dans mon bon droit, je ne lâche pas ! » dit-il. Pareil avec les ministres de la Santé qu'il bombarde de SMS.



C'est un sanguin qui n'a pas de limite dans la négo. Ça peut énerver parfois

L'entourage de Paul Morlet

Et ça marche. En neuf ans, la start-up est devenue une entreprise de 500 salariés où l'on entretient soigneusement la légende du patron. À son tour, Paul Morlet a donné sa chance à de nombreux jeunes sans diplômes. Mais son style fait grincer des dents. En interne, on lui reproche parfois d'être trop dur, voire blessant. « C'est un sanguin qui n'a pas de limite dans la négo, reconnaît son entourage. Ça peut énerver parfois. » « J'ai eu tendance à me mêler de trop de sujets opérationnels, à être trop proche des gens dans les magasins car j'avais le syndrome de l'imposteur, ça m'a coûté », plaide le dirigeant.

Paul Morlet n'a pas changé de vie. Il a gardé ses amis de collège, n'a pas d'assistant. Ni voiture ni montre de luxe. Toujours locataire à Paris, il a acheté une maison à son père dans le Limousin. Il va tous les jours à la salle de sport « pour transpirer », aime regarder des documentaires sur les inventions. Il concède comme seuls péchés mignons les tables étoilées et le bon vin. Son bien le plus précieux reste sans aucun doute sa liberté.

À lire aussi

Grève dans les transports : trafic normal ce mardi 14 mars à la RATP, des perturbations attendues à la SNCF

► [REGARDER LA VIDÉO](#)



La fin des mythiques rames de la ligne 6 du métro parisien est actée



Victime de la crise de la betterave, le sucrier Tereos ferme deux usines en France 🇫🇷

