

## EN GUADELOUPE, UN POSITIONNEMENT HAUTE TECHNOLOGIE

Florence Baudry a longtemps hésité entre la danse (qu'elle pratique et dont elle se fait l'ambassadrice auprès des jeunes) et l'optique. Au prix d'une volonté acharnée -lever tous les jours à 4 heures !- en dépit d'une concurrence exacerbée et de contraintes propres à la Guadeloupe -taxes spécifiques, mouvement sociaux de 2009, ...- elle y a acquis une position de leader incontesté. Elle emploie plus de 30 personnes.

### Mon équipe

Dans mon entreprise, le point clef est le management de mon équipe qui vient de tous les horizons. Je suis très attentive au recrutement, au potentiel de chacun et à son développement au sein de l'entreprise. J'ai nommé un directeur dans chaque point de vente et recruté un bras droit pour la gestion et les RH.

A close-up portrait of Florence Baudry, a woman with long, dark, curly hair, smiling warmly. She is wearing a patterned, textured jacket over a light-colored top. The background is a plain, light color.

# Florence BAUDRY



## Notre politique commerciale

Nous sommes positionnés sur le haut et moyen de gamme et sur la qualité. Malgré la multiplication de la concurrence, nous avons toujours conservé ce cap. C'est la voie la plus exigeante mais c'est celle qui m'intéresse.

## Mes fournisseurs

En verres, j'ai un partenariat privilégié avec Essor qui m'apporte une technologie d'avant-garde. BBGR a mis les moyens pour s'adapter à notre marché. En montures, mes premiers fournisseurs sont Luxottica, Charmant, Viva et Marius Morel.

## Mon enseigne

En 1996, sur les conseils d'un ami, j'ai choisi Optic 2000 qui était en croissance en métropole et pas encore implanté en Guadeloupe. J'y ai trouvé une vraie écoute, la prise en compte de certaines spécificités antillaises, de vraies compétences en formation, une vision de l'évolution du métier et les agréments avec les Ocam.

## La formation

Je fais appel aux formateurs d'Optic 2000 sur place et ponctuellement j'envoie certains collaborateurs en formation en métropole. Mes fournisseurs me proposent aussi des formations sur des produits spécifiques, par exemple pour les verres adaptatifs.

## Mon coup de gueule

Trop de points de vente se sont ouverts ces dernières années. Cela favorise sans aucun doute la désinformation du public. Car ce sont les opticiens eux-mêmes qui sont à l'origine de la dégradation de l'image de notre métier. On raconte aux gens n'importe quoi !

## Ma conception du métier

Il y a dans ce métier des aspects qui me plaisent beaucoup : le côté manuel, la possibilité de rendre vraiment service à certains porteurs en leur apportant une meilleure qualité de vie grâce au confort visuel. Mais l'évolution du métier est actuellement déplorable : perte de valeur du diplôme, recul des compétences techniques, prédominance du côté marchand, ...

## Mes projets

Je n'ai pas envie de passer au stade supérieur, par exemple m'implanter sur une île voisine. Je veux en effet continuer à recevoir certains clients particuliers sur rendez-vous pour ne pas perdre l'essence du métier. Je suis connectée en permanence avec chaque point de vente et je les visite souvent. Par contre, j'ai en projet de développer la basse vision qui est en phase avec notre image de professionnalisme.

## Mes regrets

Si quelquefois j'ai regretté de ne pas avoir fait carrière dans la danse, avec le temps je me suis aperçue qu'il y avait beaucoup d'exigences communes entre l'optique et la danse : la rigueur, le travail -on me surnomme «la fourmi»-, le perfectionnisme, le contrôle de soi-même sur le plan mental. Finalement je ne regrette rien.

## Ma communication

Je dois «tropicaliser» la communication que me propose Optic 2000 pour l'ajuster à la culture locale. Ainsi, je viens de faire des spots spécifiques avec les verres adaptatifs d'Essor.

## Bio

31/08/1967  
Naissance aux  
Abymes 971  
La Guadeloupe

1985  
Bac D Lycée  
de Baimbridge  
aux Abymes

1987  
BTSOL à l'ICO  
Bures-sur-Yvette

1988  
Licence  
Optométrie  
et Optique  
Physiologique  
à Orsay

1989  
Employée Krys  
Guadeloupe

1992  
Présentation au  
Diplôme d'état de  
danse classique

1994  
Rachat de Krys  
Le Moule puis  
transfert sur  
150 m<sup>2</sup>

1996  
Adhésion Optic  
2000 et créations  
Pointe-à-Pitre et  
Sainte-Anne

De 1999 à 2009,  
Créations  
Saint François,  
Capesterre-  
Belle-Eau, 2<sup>ème</sup>  
magasin Le Moule  
Damencourt,  
et, en association,  
à Basse-Terre

## Vision et Prospective

J'aime beaucoup l'esprit de cette association où se retrouvent une fois par an, dans une station de ski, des ophtalmologistes, des opticiens leaders de tous types et quelques sponsors. C'est pour moi le seul exemple où les échanges entre les deux professions se déroulent en toute simplicité ... et sans langue de bois.

## Ce dont je suis fière

C'est d'abord d'avoir réussi à mener de pair mon métier d'opticien et la danse qui est ma passion. C'est ensuite d'être parvenue à transmettre à mes collaborateurs les valeurs du métier. Cela contribue à ce que notre turn over soit très faible.

Propos recueillis par Georges de La Motte Collas