

# En pépinière, « j'ai pu être opérationnel tout de suite »

- Ils font le territoire
- Mis à jour le lundi 04 août 2025

Une idée innovante, un marché de niche... En 2015, Sébastien Favre décide de lancer son activité : Optic'Performance. Celui qui a démarré seul en pépinière s'installe désormais avec sept collaborateurs dans de nouveaux locaux au parc d'activités du PIBS. Retour sur son parcours.

*Sébastien Favre (deuxième sur la gauche) a développé son activité et son équipe à la pépinière d'entreprises Le Prisme.*

## Quelle est l'activité d'Optic Performance ?

Nous accompagnons les opticiens indépendants dans leur développement. L'idée est de se servir des données du magasin (chiffres de vente, comportements des clients) pour améliorer l'activité commerciale. Il s'agit d'optimiser la relation clientèle, avec une analyse très poussée des données.

## Comment vous est venue cette idée ?

Je me suis rendu compte que le magasin de mon épouse perdait près d'un client sur deux ! Cela révèle le potentiel de développement... Par ailleurs, le marché de l'optique est par nature très récurrent : il y a un travail de fidélisation à opérer, mais aussi d'attractivité pour capter de nouveaux clients.

## Comment avez-vous concrétisé ce projet ?

Je suis allé voir Vipe (technopole et gestionnaire des pépinières) : il y avait des locaux disponibles et j'ai pris un premier bureau tout seul, puis un deuxième... L'avantage, ce sont les services proposés : accueil, téléphonie, Internet, courrier... Autant de choses que je n'ai pas eu à gérer moi-même, j'ai pu être opérationnel tout de suite. Et puis Vipe m'a accompagné, m'a mis en relation avec BPI et la Région pour trouver des financements. Enfin, j'ai pu échanger avec d'autres porteurs de projets, sur des problématiques communes. On avait l'habitude de travailler porte ouverte... C'était une expérience très profitable.

## Aujourd'hui, vous prenez de nouveaux locaux au PIBS...

L'activité a vite décollé, avec 25 contrats la première année et plus de 200 aujourd'hui... Nous sommes sept maintenant. J'ai recruté une équipe de data scientists pour développer un moteur d'analyse. Au départ, nous avions 40 indicateurs de performance, aujourd'hui nous en analysons 500 en dix minutes. Nous avons aussi développé un algorithme marketing très ciblé et adapté à la clientèle des opticiens. Les résultats sont là : ceux que l'on suit depuis deux ans ont tous des performances positives. Le magasin de ma femme a réalisé sa meilleure année depuis treize ans, avec une progression de 11 % du chiffre d'affaires.

# J'irai découvrir votre entreprise

David Robo, président de l'agglomération, va à la rencontre des entreprises du territoire.

L'occasion de (re)découvrir les activités et initiatives économiques déployées sur nos 34 communes.

Entrepreneurs, vous souhaitez lui faire visiter votre entreprise ?

## Déposez votre demande

Company

Ce champ n'est utilisé qu'à des fins de validation et devrait rester inchangé.

(Nécessaire)

Identité

Prénom

Nom

Nom de la société(Nécessaire)

Commune(Nécessaire)



Courriel(Nécessaire)

Téléphone(Nécessaire)

Activité(Nécessaire)

Nombre d'emplois(Nécessaire)

Message

Mon objectif lors de cette visite

Information relative à vos données : Les informations à caractère personnel que vous nous fournissez en remplissant ce questionnaire sont traitées dans le respect du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). Elles nous permettent d'organiser l'événement concerné, et, si vous le choisissez de vous transmettre des informations ultérieures. Ces données ne sont pas vendues à des tiers et ne sont pas utilisées pour de la prospection commerciale. Elles sont conservées sur nos serveurs, et à tout moment vous pouvez demander à ce que nous les rectifions ou les supprimions. Pour plus d'information vous pouvez contacter le délégué à la protection des données de l'agglomération à l'adresse [dpd@gmvagglo.bzh](mailto:dpd@gmvagglo.bzh).

Envoyer