

INTERVIEW

JEAN-CHRISTOPHE BALTAYAN



- Vous êtes parti à San Francisco pour obtenir un MBA (Master of Business Administration), qu'est-ce qui vous a poussé à revenir à Lyon ?

J'ai tout d'abord travaillé à New York chez Peugeot Motors of America, puis chez Esso à Paris et enfin pour une société financière sur Lyon. Je passais cependant tous les jours voir mon père à la cordonnerie. Un jour, une phrase m'a marquée : mon père rendait des chaussures à son client en le remerciant et la réponse fut « C'est moi qui vous remercie ». J'ai alors pensé qu'on ne me remerciait jamais pour mes contrats ! (rires). C'est à ce moment précis que j'ai décidé de reprendre l'entreprise.

- En 1997, vous succédez à votre père et reprenez l'entreprise. Quelle est alors votre priorité pour la développer ?

Etre le cordonnier Baltayan ce n'est pas être un cordonnier « lambda ».

«Créée en 1936, la maison Baltayan a vu se succéder 3 générations à sa tête : d'abord Hagop puis Jean et enfin Jean-Christophe Baltayan. Ce dernier apporte une touche de modernité à cette entreprise familiale tout en conservant l'authenticité et la qualité de cette marque, reconnue et appréciée par tant de Lyonnais. »

Je souhaitais positionner l'entreprise sur le marché haut-de-gamme, que le nom Baltayan devienne une marque connue et reconnue, qu'on devienne LA référence dans le domaine. En toute modestie, c'est aujourd'hui chose faite.

- Un an plus tard, en 1998, vous avez été élu meilleur cordonnier de France. Ce titre a-t-il contribué au succès de votre entreprise ?

Ce titre m'a apporté une véritable légitimité et m'a permis de pérenniser correctement l'entreprise. Pour beaucoup de clients, c'est un gage de sérieux et de qualité.

- Dans notre société du jetable, comment le métier de cordonnier fait-il à perdurer ?

Nous travaillons pour une niche de clientèle qui aime ses souliers et qui est prête à en prendre soin. Comme des orfèvres, nous les entretenons et les ramenons parfois à la vie, nous ne nous adressons pas aux personnes qui utilisent puis jettent.

Les qualificatifs de la Maison Baltayan ne sont pas utilité ou obligation de réparer, mais expertise, beauté, rêve, parfois même, nous devenons des magiciens... Nous nous positionnons comme de véritables conseillers, par exemple, quelles sont les meilleures marques ? nous dirigeons nos clients.

Nous sommes plus que des cordonniers, nous connaissons tout du cuir, Baltayan - c'est un monde à part - très loin du mercantilisme !



- Vous choisissez minutieusement vos matériaux : le cuir utilisé provient de Bavière, les vis viennent du Japon.... Pourquoi cette diversité dans cet approvisionnement et qui s'en occupe ?

L'expérience et la connaissance des produits nous a permis d'en sélectionner les meilleurs. Par exemple, vous citez le cuir qui vient effectivement de Bavière, c'est le plus solide. Mais on pourrait également mentionner les produits de synthèse, le shore 97, qui en est le plus dense et permet au talon d'être extrêmement résistant.

Pour anecdote, un jour j'observais des travaux en face de chez moi et je me suis dit que les joints des mandrins des machines de construction devaient être



Réalisation de M. Baltayan pour M. Gould (Colorado, USA). En vernis, Galuchat, pièce en or noir, doublure alcantara.
Modèle : "Smoking noir", pièce unique novembre 2011.

très solides. J'ai contacté le fabricant en Allemagne pour me fournir ce polyuréthane et l'adapter aux talons. Nous fournissons donc à nos clients depuis novembre 2011, et en exclusivité, les bombouts les plus solides du marché, en cuir (de Bavière) et coin en produits de synthèse (Shore 97). Ce fut un travail long et coûteux pour pouvoir satisfaire pleinement mes clients, c'est ça le cœur de mon métier !

Nous nous démarquons également pour les remplissages en croûte de cuir qui sont très légers et laissent le pied respirer. Généralement, les remplissages en cuir sont uniquement utilisés pour les chaussures sur mesure, or chez nous, tous nos ressemelages en sont équipés. Je m'occupe personnellement des achats de la Maison Baltayan, il est de mon devoir d'être à l'affût des produits les plus solides et adaptables à la cordonnerie.

- L'heure des fêtes approche et à cette occasion, vous avez décidé de lancer des nouveaux produits. Vous avez notamment créé 11 sacs en série limitée pour Noël 2011, pouvez-vous nous en dire un peu plus ?

Il y a trois ans, j'ai réalisé que nous étions des spécialistes du cuir et j'ai décidé de mettre en place une collection de maroquinerie. Elle est diversifiée et va du petit porte-carte aux sacs de voyage d'une semaine en passant par les cartables, les sacs à main, les sacs 24h et les sacs 48h. Ces produits sont réalisés en petite série et nous avons réalisé 11 sacs de voyage, clin d'œil à l'année 2011. Ces sacs possèdent des poches intérieures et extérieures afin de toujours avoir un

emplacement pour les souliers ! (rires). Le cuir est pleine fleur 1er choix et la doublure en Alcantara ©.

- Vous lancez également une nouvelle collection pour l'iPhone 4 : 211 étuis en cuir (64€ à 98€) et 111 en python (167€ à 198€). Suivre les nouvelles technologies fait partie de votre stratégie commerciale ?

Oui, c'est vrai, je regarde le monde qui m'entoure et j'ai remarqué que les smartphones étaient souvent fendus ou brisés. Ces étuis sont en peau de Bazane à l'intérieur (mouton épais, donc protecteur) et en cuir ou python à l'extérieur, ils sont magnifiques et protègent très bien !

Nous sommes également la première entreprise de cordonnerie à être présente sur Internet depuis début 2003. Actuellement, le site est totalement réadapté pour être en adéquation avec nos nouveaux produits, sa mise en ligne est prévue en Décembre 2011. Puis viendront des étuis de lunettes en cuir, bracelets en crocodile Porosus ... nous en sommes au prototypage.



- Quelles sont vos meilleures ventes pour l'année 2011 ?

La crème Baltayan se vend toujours extrêmement bien. C'est un produit exceptionnel qui a reçu le prix ARTINOV et grâce auquel j'ai obtenu le Trophée du Savoir-Faire. J'ai mis au point la formule en collaboration avec un laboratoire Français. C'est la première crème à inclure de la cire naturelle Carnauba (Palmier Brésilien). C'est en regardant mes employés passer un produit pour nettoyer les sièges en bois, que j'ai découvert qu'il contenait cette cire. Elle donne un brillant exceptionnel, les bonbons Haribo ©, que nous connaissons tous, en contiennent !! (rires). Le lait de Jouvence et la crème Hydratante sont également très demandés. Mais les produits « stars » sont composés de notre nouvelle gamme de maroquinerie qui s'étioffe de mois en mois.

- Quels sont vos futurs projets ?

Vous n'êtes pas sans savoir que je suis fabricant de souliers particuliers haut de gamme. J'en ai vendu une vingtaine de paires dans ma carrière et ce sont des produits destinés à une clientèle confidentielle. J'ai utilisé ce savoir-faire pour réaliser une collection hommes et femmes avec des particularités innovantes et qui seront vendus à partir de Mars 2012 : derby, richelieu et des ballerines de toute beauté !

INTERVIEW CUIR

Nous allons maintenant voir si vous êtes un vrai passionné de « cuir » :

Plutôt Cuirasso ou Cointreau ?
Cuirasso, mais surtout fan de Picasso.

Plutôt cuirassés ou croiseurs ?
Cuirassés avec une armée complète !
Le logo Baltayan est un blason car nous sommes une entreprise guerrière.

Plutôt foie gras poêlé ou fois gras cuit ?
Foie gras poêlé.

Plutôt « Chapeau melon et bottes de cuir » ou « Amicalement vôtre » ?
Chapeau melon et bottes de cuir, et surtout Emma Peel ! (rires)

Plutôt tendre ou dur à cuire ?
Dur à cuire.

4/5 : C'EST CERTAIN, VOUS ÊTES UN VRAI AMOUREUX DU CUIR !