

«Une clientèle européenne grâce aux salons»

Francis Kamlet, bijoutier fondateur et gérant de L'alliancier, à Strasbourg...

Francis Kamlet, bijoutier fondateur et gérant de L'alliancier, à Strasbourg.

Pourquoi avez-vous décidé de vous spécialiser dans les alliances?

Notre magasin est dans la famille depuis trois générations. J'ai participé à l'élaboration du premier salon du mariage, en 1986. C'est à cette époque que je me suis spécialisé dans les alliances, même si nous proposons encore quelques parures. J'ai fait partie des pionniers de ce nouveau métier! J'ai d'ailleurs déposé à l'Inpi le nom du magasin: l'Alliancier. Ma passion est de dédier mon savoir-faire aux moments heureux de la vie des gens, quel que soit le type d'union: mariage, pacs, voire naissance...

Le mariage est il toujours un créneau lucratif?

Oui, c'est toujours un créneau porteur, même si c'est aujourd'hui un marché «fini», avec beaucoup de spécialistes. Certes, on se fiancie moins, les pacs progressent, les remariages aussi... Mais l'alliance, quelle que soit l'union, reste incontournable.

Quelle est la place des salons du

mariage dans votre stratégie de développement?

En 20 ans, j'ai participé à un très grand nombre de salons régionaux, et je suis un fidèle de "La rencontre du mariage et du Pacs". J'ai fait le choix d'une boutique unique, à Strasbourg. Pourtant, notre clientèle est nationale, européenne même. Ces salons attirent près de 50% des futurs mariés. Nous avons un site de e-commerce, mais il est un complément logique de notre présence sur les salons. Les couples y concrétisent leur achat après nous avoir rencontré. La rencontre du mariage et du Pacs: À Strasbourg du 7 au 9 janvier au Parc Expo Wacken, et Colmar du 21 au 23 janvier au Parc Expo. Plus d'infos:

www.mariage-salon.com TROIS QUESTIONS À