

Opticien-ne lunetier-ère

Conseiller et guider les clients.

SON MÉTIER

Commercial-e, technicien-ne, professionnel-le de la santé... il-elle cumule les fonctions ! Spécialiste de la vision, l'opticien-ne-lunetier-ère réalise, répare et vend principalement des lunettes. Pour choisir des verres correcteurs, il-elle s'appuie le plus souvent sur la prescription d'un médecin spécialiste (ophtalmologiste). Si on le-la sollicite directement, il-elle peut évaluer l'acuité visuelle. Une fois la correction terminée, il-elle conseille et guide le client à trouver le produit qui lui conviendra le mieux selon des critères esthétiques, financiers et techniques. La décision prise, l'opticien-ne procède au taillage, au calibrage et au montage des verres sur la monture.

DIPLÔMES

BAC PROFESSIONNEL

- Optique lunetterie

BTS

- Opticien lunetier

OÙ ET COMMENT ?

L'opticien-ne-lunetier-ère peut être salarié-e ou s'installer à son compte, comme artisan ou bien gérant-e de magasin. Il-elle évolue entre le magasin où il-elle accueille les clients et l'atelier où il-elle prépare les commandes. Les horaires de travail correspondent aux heures d'ouverture du magasin d'optique. Chez les petits commerçants indépendants, le personnel est moins nombreux, les activités plus polyvalentes que dans une grande enseigne. Les échanges avec les fournisseurs de matériels optiques sont quotidiens.

SES QUALITÉS

L'opticien-ne-lunetier-ère manipule avec précaution les verres qu'il-elle présente à ses clients. Pour une démonstration de pose de lentilles de contact, il-elle se montre également très pédagogue et délicat-e. Qu'elles soient manuelles ou mécanisées, les opérations de montage nécessitent des gestes précis et une grande minutie. Même s'il-elle vend un produit spécifique (ayant trait à la santé), il-elle doit avoir la fibre commerciale pour assurer la rentabilité de son point de vente. Il-elle s'informe sur les tendances de la mode et sur les derniers progrès technologiques en termes de performance et de confort.

DÉBOUCHÉS ET ÉVOLUTION

Les jeunes diplômé-e-s n'ont pas de difficultés à trouver un premier emploi salarié et se voient rapidement proposer un contrat à durée indéterminée. On compte actuellement près de 12 000 points de vente.

Après quelques années d'expérience, un-e opticien-ne peut ouvrir son propre point de vente à condition de disposer d'un capital à investir et de ne pas craindre la concurrence. Après dix années d'euphorie, la croissance des ventes et du nombre de points de vente stagne et les indépendants ont de plus en plus de mal à faire le poids face aux grandes enseignes qui représentent, à elles seules, 75 % du chiffre d'affaires du secteur et qui sont à l'origine des innovations technologiques.

Salaire brut du débutant : 1690 euros pour un-e opticien-ne débutant-e. Ses revenus sont beaucoup plus conséquents s'il-elle s'installe à son compte en ouvrant une boutique et s'il-elle est bien placé-e en centre-ville.

Valérie – opticienne

« Dans la plupart des enseignes, l'atelier est situé à l'arrière-boutique. Moi, j'ai choisi de le placer au centre du magasin, comme une cuisine qui trônerait au milieu d'un restaurant. Centrage, palpage, meulage, polissage : toutes ces opérations sont réalisées au grand jour. Non seulement je n'ai rien à cacher, mais j'aime bien montrer au client toutes les facettes de mon métier. C'est un moyen de le rassurer et de nouer avec lui une relation de confiance. »