



Opticien - Lunetier

Avril 2008

Fiche réalisée avec la collaboration de professionnels et de formateurs

Des éléments ont été mis à jour en 2015

Fonctions



L'opticien lunetier n'est pas qu'un "vendeur de lunettes". Il est à la fois un scientifique, un commercial et un technicien. En général, il intervient après l'ophtalmologiste, qui, après examen, délivre une ordonnance. Un ophtalmologiste ne donne que le degré de correction nécessaire à chaque œil. Il ne donne aucune indication sur le type de verre, c'est le métier de l'opticien.

Dans un magasin d'optique lunetterie, on distingue 3 grands types de professionnels : le monteur en lunetterie, l'opticien lunetier et l'opticien optométriste. Selon la taille des structures, les postes peuvent être très clairement séparés les uns des autres, alors que dans d'autres, une même personne sera polyvalente sur ces trois activités.

- **Le monteur en lunetterie** est titulaire du BEP optique lunetterie (le CAP existe toujours, mais il est de moins en moins organisé. Le titulaire du CAP est uniquement monteur, alors que le BEP permet d'être monteur-vendeur). Il est l'assistant de l'opticien qu'il seconde essentiellement au niveau du montage. Il travaille sous sa direction pour contrôler, tailler et monter les verres sur les montures. Il s'occupe également du service après vente. Il est, par contre, moins présent à la vente.
- **L'opticien lunetier**, titulaire du BTS optique lunetterie, est plus vendeur que monteur, même s'il possède des connaissances techniques pour travailler en atelier. Il se consacre d'ailleurs au montage plutôt le matin. Par rapport à un BEP, il peut pratiquer des examens de vue pour évaluer le niveau de correction dont a besoin le client. Mais attention, il n'est pas compétent pour détecter des maladies et redirige le client vers un ophtalmologiste si la vue du client a trop baissé. Il peut aussi aider le client à s'adapter au port de lentilles. Il est soit salarié dans un magasin, soit propriétaire (le BTS est alors obligatoire).
- **L'opticien optométriste** ou opticien optométrique, en plus de son BTS, a suivi une spécialisation à l'université (licence d'optique professionnelle ou diplôme européen d'optométrie). Il possède des connaissances qui lui permettent de pratiquer des examens de vue et proposer la solution adéquate (lunettes, lentilles...). Cette profession n'est, à l'heure actuelle, pas reconnue en France, alors qu'elle l'est dans presque toute l'Europe.

Un métier scientifique

Un opticien ne délivre pas d'ordonnance. En général, les clients viennent avec celle donnée par leur ophtalmologiste. L'opticien peut cependant, dans certains cas, effectuer un examen de vue (bilan de vision, mesures optométriques). Il détermine alors la solution optimale : le type d'équipement (lentilles, lunettes, aides visuelles agrandissantes...) et la puissance de compensation. Celle-ci est propre à chaque individu. Par exemple, un homme d'1m95 n'a pas la même longueur de bras, et donc la même distance de lecture, qu'une femme d'1m55. A déficiences visuelles identiques, leurs corrections pour voir de près ne sont pas les mêmes.

Avant de commander des lentilles, l'opticien doit prendre en compte un certain nombre de paramètres : état de santé du client, qualité et quantité de larmes sécrétées par l'œil, géométrie de la cornée... Il peut procéder au bilan visuel lui-même ou se servir de la prescription de l'ophtalmologiste. Il existe sur le marché des milliers de lentilles de contact aux caractéristiques différentes, l'opticien doit trouver celles qui conviennent. A chaque personne peut correspondre une paire de lentilles appropriée. L'opticien s'occupe de l'adaptation des lentilles au client, c'est-à-dire celles qui sont les plus satisfaisantes au niveau du confort et de la qualité visuelle. Il fait des essais avant de les commander.

Il procède de la même manière pour le type de verre. Il peut proposer des verres progressifs en cas de presbytie par exemple.

Un métier commercial

L'opticien est chargé d'accueillir les clients et de les guider dans leur choix. Il ne vend pas uniquement des montures et des verres, mais aussi des lentilles et divers accessoires (lunettes de soleil, étuis, produits d'entretien, loupes...). Il peut également vendre des appareils d'observation tels que des lunettes astronomiques, des jumelles, des télescopes ou encore des microscopes. Les verres et les montures représentent les plus grosses ventes dans un magasin d'optique.

L'accueil est une étape très importante. Le client doit être à l'aise. L'opticien doit "sentir" les attentes des personnes. Certaines sont très attentives au prix, l'opticien les questionne plutôt sur leur budget et la prise en charge de leur mutuelle. D'autres vont préférer faire un tour de boutique tranquillement et regarder les différentes montures. L'opticien les laisse regarder avant de proposer ses services.

Paroles de Professionnels

Agnès, gérante d'un magasin d'optique mutualiste et Philippe, monteur lunetier.

Agnès, titulaire du BTS Optique Lunetterie, gère un magasin mutualiste d'optique depuis 5 ans. "A la fin de mes études, j'ai d'abord travaillé dans un magasin franchisé. Après quelques années, j'ai été embauchée dans un magasin mutualiste, et je suis maintenant en poste de direction. Je travaille avec deux autres salariés, Philippe, titulaire du BEP/CAP, et une autre personne qui a, comme moi, le BTS."

Le magasin est ouvert 6 jours sur 7, de 9h à 12h et de 14h à 19h, du lundi au samedi. Les salariés, aux 33 heures, travaillent à plein temps 4 jours par semaine. Un roulement permet qu'il y ait toujours deux personnes dans le magasin. "Il est obligatoire pour tenir le magasin qu'une personne au moins soit titulaire du BTS. En général, les magasins embauchent des BTS jusqu'à ce qu'ils soient suffisamment nombreux pour couvrir la plage horaire d'ouverture au public. Les CAP/BEP constituent le reste de l'effectif, et ils peuvent être nombreux notamment dans les grands magasins", nous explique Agnès.

Le BTS optique lunetterie permet donc de tenir et de gérer un magasin, ce qui n'est pas possible avec le BEP ou le CAP. "Avec le BEP, un opticien fait surtout du montage et de la vente. Mais cela dépend du magasin, certains ont des postes d'accueil, d'autres font uniquement de la vente, du montage ou sont, au contraire, polyvalents. Les BTS font surtout de la vente et moins de montage. Ils assurent aussi certaines activités spécifiques comme les examens de vue. Dans un petit magasin comme le nôtre, nous devons tous cependant pouvoir assurer les différents postes."

En BTS, Agnès a suivi des cours d'optique physique, d'optique géométrique, sur les pathologies de l'œil, les muscles et les os du visage... Grâce à ces enseignements, elle est apte à faire des examens de vue, des adaptations de lentille et de la basse vision.

Depuis novembre 2006, un transfert de compétences s'est opéré des ophtalmologistes vers les opticiens. Seuls les ophtalmologistes peuvent pratiquer des examens internes de l'œil et déceler des problèmes graves comme des glaucomes. Cependant les opticiens peuvent, dans la mesure où la dernière visite du client chez un spécialiste ne remonte pas à plus de 3 ans, pratiquer des examens de vue.

"Je fais passer un test gratuit au client. Comme chez un spécialiste, je lui fais lire des lignes de chiffres et de lettres. Je mesure la puissance des verres utilisés actuellement par le client. Et je la compare avec les résultats de mon examen. Je constate alors si la vue a baissé et de combien de degré. Si la vue a trop baissé ou si j'ai un doute, j'oriente le client vers un ophtalmologiste pour un examen plus poussé. Si ce n'est pas le cas, je note la modification de correction et je propose alors la vente de verres et d'une monture."

Pour le choix d'une monture, il conseille le client en fonction de son budget, de sa morphologie (hauteur des pommettes, forme du visage...), de ses goûts et de ses besoins. Par exemple, il conseillera à une personne travaillant beaucoup sur internet des verres anti-reflets. De son côté, une maman, avec un jeune bébé susceptible de lui attraper ses lunettes, devra éviter les modèles avec des branches fragiles. Il doit suivre l'évolution des tendances et des marques afin de coller aux envies de plus en plus pointues des clients. Il est, en cela, aidé par les représentants qui viennent lui proposer les nouveautés.

L'opticien n'est pas seulement un vendeur, il apporte aussi un service. Pour un porteur de lentilles, il conseille son client sur la pose et les conditions d'entretien.

L'opticien fait aussi du travail administratif : encaissement des factures, imprimés pour la sécurité sociale et les mutuelles... Il n'est plus rare maintenant que les clients demandent des devis avant de décider d'acheter. Il reçoit également les représentants des marques. Il gère le stock du magasin.

Un métier technique

95% des opticiens montent des lunettes, l'aspect manuel du métier est donc très important. Malgré l'utilisation de machines de plus en plus performantes, le montage continue d'occuper une partie non négligeable du temps de l'opticien.

L'opticien réalise, sur prescription médicale d'un ophtalmologiste ou sur ses propres constatations, des lunettes ou des lentilles destinées à corriger un défaut visuel. Il s'occupe de l'assemblage et du montage des verres. C'est une activité qui demande précision et habileté manuelle.

Les différentes étapes de l'assemblage d'une monture

1. Une fois la monture et le type de verre choisi, l'opticien passe commande des verres dont il a besoin avec le degré de correction pour chaque œil.
2. Il mesure la puissance de chaque verre reçu à l'aide d'un frontofocomètre pour vérifier que cela correspond à ce qu'il a commandé. Il repère le centre optique du verre (l'endroit où la vision est optimale) pour faire coïncider ce point avec le centre de la pupille.
3. Il utilise ensuite un palpeur (ou scanner) pour déterminer et enregistrer les caractéristiques de la monture en trois dimensions (forme, cambrure, épaisseur).
4. Ces informations lui servent à programmer la meuleuse : c'est une machine-outil équipée de meules diamantées qui donnent au verre la forme et la dimension exacte de la monture.
5. L'opticien procède ensuite au "polissage" de la tranche du verre pour le rendre plus joli ou plus agréable au toucher.
6. Les verres sont alors insérés dans la monture. L'opticien utilise différentes techniques en fonction du matériau de la monture et de son design : perçage, vissage pour les montures métalliques, chauffage pour les montures en plastique...
7. Dernière étape, la livraison. L'opticien ajuste ensuite les lunettes sur le client afin que le port soit confortable : les lunettes ne doivent pas glisser sur le nez, ni le serrer derrière les oreilles, ni le blesser... Il peut régler l'orientation des plaquettes nasales, incliner ou courber les branches, réajuster la position du verre...

L'opticien assure également le service après-vente. Il s'occupe des réparations, des changements de verre, des ajustements des branches, des remplacements de vis... C'est un travail très important qui permet de fidéliser la clientèle.

L'objectif de ce transfert de compétences est de pallier le manque d'ophtalmologistes et les délais d'attente assez longs pour obtenir un rendez-vous.

"Grâce à mon BTS, poursuit Agnès, je peux délivrer des lentilles et accompagner le client dans la phase d'adaptation. Je vérifie la correction. Je fais une prise de kératométrie, c'est-à-dire que je mesure le diamètre de la pupille et le rayon de l'œil. Mon objectif est de trouver la lentille qui correspondra le mieux. Le client doit venir à plusieurs reprises, en moyenne 3 fois, pour faire des essais avant de commander les lentilles. Cela permet de vérifier les problèmes d'intolérance, de réactions. Le client porte les lentilles pendant 5h, puis 8h. Je contrôle qu'il n'y ait aucune baisse de l'acuité visuelle et que le client s'habitue bien. Lors de la 3^{ème} séance, j'explique à la personne comment mettre, manipuler et nettoyer les lentilles."

Agnès fait aussi de la "basse vision". Elle accueille les personnes malvoyantes qui ne peuvent plus être équipées avec des lunettes. Elle essaye de trouver des solutions et de leur proposer d'autres équipements comme des demi-lunes prismatiques (verres épais), des systèmes télescopiques (sorte de petites jumelles) qui se posent sur la lunette... Elle les assiste également pour les recherches de financement, car ces équipements sont chers. "C'est un travail intéressant. J'ai une dizaine de clients par an."

En tant que responsable, Agnès s'occupe également de la gestion du magasin : gestion du personnel, des facturations, du stock, des démarches auprès des mutuelles, de l'accueil des représentants... "Les contacts avec les représentants sont très importants, ils nous informent des dernières tendances, des nouveaux matériaux... Ils nous forment aussi sur de nouvelles techniques ou sur l'utilisation de machines. C'est un métier où nous devons toujours nous tenir au courant des évolutions et où la formation est importante."

Activité principale de la profession d'opticien, la vente. "Nous ne sommes pas uniquement des vendeurs, nous apportons notre œil de spécialiste et nos conseils. Lorsqu'un client entre dans le magasin, l'un d'entre nous doit se rendre disponible. Nous nous servons de son ordonnance ou de l'examen de vue que nous pratiquons pour connaître son degré de correction.

Tout commence par le choix de la monture. Pour bien l'aider dans cette démarche, nous le questionnons sur ses habitudes, sa profession, ses activités, les risques de choc... Nous étudions la forme de son visage, son allure générale pour essayer de mieux le connaître et de trouver la monture idéale qui allie esthétique et confort. Mais nous devons aussi faire avec les envies du client, la mode actuelle... Certains viennent accompagnés et veulent la même monture que leur ami alors que leurs visages sont très différents. Malheureusement ce que le client veut ne correspond pas toujours avec ce qui lui va. Il faut alors savoir faire preuve de tact et de patience. Nous avons un important travail d'écoute."

Une fois la monture choisie, l'opticien doit conseiller le client dans son choix de verre. "Il existe différents verres : des verres organiques, des anti-reflets, des verres progressifs... Certaines montures imposent le choix des verres. Nous aidons le client à trouver ce qui lui convient. Pour un mécanicien ou un cuisinier, nous ne proposons pas de verres anti-reflet, à cause des projections, leurs verres seraient toujours sales. Par contre, nous le conseillons aux personnes qui travaillent beaucoup sur ordinateur. A une personne opérée de la cataracte, et qui est donc plus sensible à la lumière, nous montons des verres teintés. Les enfants, quant à eux, ont forcément des verres organiques qui sont plus résistants aux chocs."

Conditions de Travail



- L'opticien travaille en équipe avec d'autres professionnels de l'optique (BTS et BEP).
- Il travaille le plus souvent debout dans son atelier ou pour la vente.
- Il doit avoir une présentation soignée, c'est un commercial avant tout, il doit donner envie au client d'entrer dans le magasin et d'acheter.
- Comme dans tout commerce, il travaille, la plupart du temps, jusqu'à 19h et le samedi. Son activité fluctue en fonction de l'affluence des clients.
- Il doit savoir partager son temps de travail entre ses différentes activités : montage, vente, travail administratif...

Qualités requises

- Habileté manuelle et précision lors du montage.
- Patience et capacités d'écoute. Il doit cerner la demande du client et l'accompagner dans son choix.
- Sens de la pédagogie notamment lorsqu'il apprend à un client à porter des lentilles.
- Curiosité. Il doit se tenir au courant des dernières modes et des dernières innovations.
- Sens commercial.
- Rigueur et sens de l'organisation, surtout lorsque l'opticien est gérant d'un magasin.

Salaire

D'après la convention collective de la profession, au 01/02/06 le salaire brut de départ est de 1 310€ pour le titulaire du BEP et 1 353€ pour le titulaire du BTS. Attention ! Le niveau de rémunération a beaucoup baissé depuis une quinzaine d'années. Un titulaire du BTS ayant le statut de cadre pourra percevoir un salaire à partir de 1 740€.

Evolution de carrière

Un opticien peut évoluer dans un magasin vers un poste de directeur. Il peut également devenir propriétaire (BTS obligatoire) et ouvrir son propre point de vente, soit en étant indépendant, soit en travaillant pour une enseigne. Une expérience de plusieurs années, et si possible dans plusieurs structures est vivement conseillée. Il peut aussi devenir commercial et travailler pour un fournisseur, ou devenir formateur.

Marché de l'emploi



Quelques chiffres en France et en Bourgogne (chiffres de 2005 de la Drees)

- En France : 8 723 points de vente (950 de plus qu'en 2000), 5 024 opticiens libéraux (dont 30% de femmes) et 10 117 salariés (dont 54% de femmes)
- En Bourgogne : 210 points de vente (20 de plus qu'en 2000), 124 opticiens libéraux (dont 29% de femmes) et 313 salariés (dont 56% de femmes)
- En Saône-et-Loire : 80 points de vente, 57 opticiens libéraux et 115 salariés

La structure du marché

Les indépendants représentent 20% du marché, les magasins franchisés, par contre, se multiplient : Afflelou (13,5%), Atol, Krys (14%), Optic 2000 (15%), Vision Originale, Visual, Générale d'optique... On distingue parmi les magasins franchisés, différentes enseignes : les franchises (Afflelou), les groupements coopératifs (Krys, Optic 2000) et les succursalistes (Grand Optical). Certaines laissent, en effet, une certaine autonomie à leurs franchisés (Krys, Visual...). Les centres mutualistes représentent quant à eux 11% du marché.

Si l'implantation en centre commercial gagne du terrain, 80% des magasins sont en centre ville. Il existe des moyennes surfaces, des "boîtes", spécialisées en optique dans les zones commerciales à l'extérieur de la ville. On estime cependant qu'à l'avenir sur les 400 prochaines créations, près de 25% se feront dans les galeries marchandes, 15% dans les "boîtes", environ 50% en zone rurale et le reste dans les centre-villes prestigieux. Attention ! L'arrivée des "discounters" et la multiplication des créations de magasins risquent à terme de mettre en danger le marché.

Les possibilités d'emploi

Même si la profession ne connaît plus le plein emploi comme auparavant, le marché de l'emploi reste porteur. Les nouveaux diplômés (BEP comme BTS) trouvent rapidement du travail pour peu qu'ils soient mobiles. Les postes proposés sont généralement à temps plein et en CDI (ou en CDD débouchant sur un CDI). Cependant, le chômage des opticiens a tendance à augmenter du fait notamment de la hausse du nombre de diplômés. A titre d'information, entre 1994 et 2004 le nombre d'opticiens demandeurs d'emploi est passé de 400 à 871 (au niveau national).

Les points de vente sont dominés par les grandes enseignes, ce sont donc elles qui recrutent le plus. La concurrence entre les magasins est d'ailleurs assez importante.

Pour tenir un magasin, il est obligatoire qu'une personne titulaire du BTS Optique lunetterie soit présente. Avec le passage aux 35 heures, les magasins ont donc embauché plus de BTS afin de couvrir l'amplitude horaire d'ouverture au public. Dans les petites structures, les BTS seront privilégiés. Dans les plus grandes structures, on trouve plus de personnes titulaires de BEP.

Les perspectives du marché sont plutôt prometteuses : la population vieillit, la santé reste une préoccupation importante, les enfants sont dépistés de plus en plus tôt... Cependant, l'achat d'une monture et de verre est un investissement important qui nécessite réflexion et attention. C'est pourquoi, les clients demandent de plus en plus souvent des devis ou des paiements en plusieurs fois.

Les offres d'emploi passent peu par l'ANPE. Elles sont diffusées sur des sites spécialisés :

- www.acuite.fr
- www.joboptic.com
- www.opticien-presse.com
- Et les sites des magasins (www.alainafflelou.com, www.opticiens.com...)

Le recrutement se fait également à la suite des stages de fin d'études.

Les opticiens mutualistes choisissent d'avoir une approche un peu sociale. "Nous prenons toujours le temps d'écouter les clients, de les aider dans leurs démarches auprès des mutuelles. C'est la différence avec un magasin franchisé où la rentabilité prime parfois au détriment du service et du temps passé avec chaque client."

Pendant qu'Agnès se charge de conseiller un client sur le choix de sa monture. Philippe nous emmène dans son atelier pour nous expliquer le processus de fabrication d'une paire de lunettes. "Même si j'utilise des machines, j'ai besoin de me concentrer car c'est un travail rigoureux." Les verres sont livrés le matin par les fournisseurs. Ils arrivent sous forme de palets, sortes de ronds en verre épais, qui sont répartis dans des corbeilles correspondant à chaque client. "Chaque péniche est équipée d'un code-barres qui va servir de lien entre les différentes étapes de fabrication."

1^{ère} étape : Philippe va vérifier que les verres livrés correspondent bien à la commande du client. Il prend un des verres livrés et le place sous le "frontofocomètre", appareil qui vérifie la correction. "Je compare les informations données par la machine avec celles notées sur la commande."

Puis Philippe va passer dans un scanner (ou palpeuse) la monture choisie par le client. Le scanner mémorise la forme du verre et certains paramètres de la monture (écartement de nez...) rentrés par Philippe.

Philippe va ensuite placer dans le scanner le palet de verre épais et va le superposer à la forme du verre de la monture choisie par le client, comme un calque, en tenant compte des mesures de centrage. La machine fixe alors sur le palet une ventouse qui est au centre optique du verre, c'est-à-dire là où la vision est optimale. "Il faut parfois faire des réajustements. Une infime erreur peut faire chuter l'acuité visuelle, il faut faire très attention à ce qu'on fait. C'est un métier où il est nécessaire d'être précis au millimètre et au degré près."

Le palet de verre va ensuite être inséré dans une meuleuse qui donnera au verre sa forme et son épaisseur définitives. Pour que la meuleuse donne au verre la forme désirée, Philippe transfère les informations enregistrées par le scanner vers la meuleuse grâce au code-barres. "La machine est automatisée, mais je dois parfois faire certains réglages. Je travaille au 10^e de millimètre près."

Philippe nous fait une démonstration et le gros palet de verre de départ prend, en à peine quelques minutes, une forme ovale. Philippe retire le verre et met en marche une autre meule, dite "meule douce" (ou polisseuse) qui va rendre le tour du verre plus agréable au toucher. "Là, je le fais manuellement. Quand j'ai commencé ce métier il y a 25 ans, on n'avait pas toutes ces machines et tout se faisait à la main. J'ai du m'adapter à l'arrivée d'équipements plus performants et plus sophistiqués. C'est une profession où il faut être très minutieux et habile, nous travaillons avec de petits éléments."

Philippe prend ensuite le verre et vérifie que la forme correspond bien à la monture. Il contrôle de nouveau la correction avec le frontofocomètre. Il va maintenant falloir fixer le verre à la monture choisie par le client. Les montures sont très différentes les unes des autres. "Je dois parfois percer certains verres avec une petite perceuse. Pour d'autres montures, je dois rainurer le verre avec une rainuse. Un fil nylon invisible viendra s'insérer dans la rainure par dessous et tenir le verre. Pour la plupart, je biseaute avec la meuleuse le verre, ce qui permet de le faire tenir sur la monture. Pour les montures en plastiques, je le passe dans une chauffelette qui, comme son nom l'indique, chauffe le plastique. Il ne faut pas laisser la monture trop longtemps, sinon elle se déforme. J'insère ensuite le verre dans la monture. Il faut parfois réajuster le verre dans la monture pour que la vision soit nette. Je joue sur le serrage des vis qui tiennent les branches pour faire bouger le verre et le réajuster. C'est un métier vraiment très varié, les verres, les formes et les types de monture changent sans cesse. En moyenne, un monteur effectue 6 montages à l'heure."

Formations



Pour travailler comme opticien, il existe deux diplômes : le BTS et le bac Pro (le BEP est intégré au Bac Pro). Le BTS est obligatoire pour ouvrir un magasin en France ou devenir responsable. Il faut une spécialisation en optométrie pour s'installer à l'étranger.

Bac Pro Optique Lunetterie

- Greta du Haut Jura, Lycée Victor Bérard, 35 Quai A. Lamy, BP 70087, 39043 MOREZ Cedex (03.84.33.02.30.). Formation en 1 an. Avoir un niveau 3ème en maths/physique (niveau maîtrisé).

BTS Optique Lunetterie

- Greta du Haut Jura, Lycée Victor Bérard, 35 Quai A. Lamy, BP 70087, 39043 MOREZ Cedex (03.84.33.02.30.). Formation en 1 an (de septembre à juin). Avoir un niveau Bac S de préférence OU un très très bon niveau en maths & physique. Si le candidat n'a pas le niveau S en maths : remise à niveau obligatoire. En contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou éventuellement en CIF (à étudier au cas par cas).
- CFA La Noue, 1 Chemin de la Noue, BP 80, 21602 LONGVIC Cedex (03.80.47.29.30.). Formation en contrat d'apprentissage. Voir le CFA pour savoir si la formation peut être suivie sous une autre forme (contrat de professionnalisation, CIF...).

CQP Opticien responsable technique de magasin d'optique

- Greta du Haut Jura, Lycée Victor Bérard, 35 Quai A. Lamy, BP 70087, 39043 MOREZ Cedex (03.84.33.02.30.). Formation en 1 an (de septembre à juin). Formation en contrat de professionnalisation, en CIF, demandeur individuel (sous réserve de l'obtention des financements). Etre titulaire d'un BTS Optique Lunetterie, admission sur dossier.

Licence Professionnelle Réfraction, analyse et prise en charge des déficits visuels

- Greta du Haut Jura, Lycée Victor Bérard, 35 Quai A. Lamy, BP 70087, 39043 MOREZ Cedex (03.84.33.02.30.). Formation en 1 an (septembre à juin). Formation en contrat de professionnalisation, en CIF, demandeur individuel (sous réserve de l'obtention des financements). Etre titulaire d'un BTS Optique Lunetterie, admission sur dossier. Le dossier de candidature est à compléter sur le site internet de l'Université : www.univ-fcomte.fr (03.63.08.22.86.).

Attention ! Une réforme est actuellement en cours concernant les diplômes en optique lunetterie.

Les lunettes une fois nettoyées et prêtes sont remises au client. Celui-ci les essaye. L'opticien contrôle que la correction est bonne, que les lunettes sont bien ajustées, ni trop, ni pas assez serrées... Ensuite, il s'occupe des cartes de garanties et de la facturation.

Philippe nous montre un autre travail qu'il doit effectuer. Une dame a cassé ses lunettes en s'asseyant dessus. La monture est cassée, mais les verres sont intacts. Elle a choisi dans le magasin une nouvelle monture, mais souhaite conserver ses verres. "C'est compliqué, mais je vais tout faire pour lui donner satisfaction. Le problème c'est que la forme actuelle de ses verres ne correspond pas à ceux de la nouvelle monture. Je dois les retailler. Là, elle a de la chance car c'est possible, mais certaines fois, je dois dire non."

Le service après-vente représente une part non négligeable de l'activité du magasin. Philippe, comme ses collègues, s'en occupent : une branche cassée ou tordue, des verres sales qu'il faut nettoyer aux ultra-sons, des verres progressifs auxquels ne s'habitue pas le client, des lunettes qui glissent ou qui blessent... "Nous avons une importante clientèle de personnes âgées et nous essayons de lui rendre le plus possible service. Nous sommes inscrits dans une démarche qualité qui porte sur l'accueil et la gestion de l'attente, un conseil sincère et transparent et le service apporté au client. Nous assurons l'entretien des montures, mais aussi le suivi de garanties."



Site internet de l'Union des Opticiens : www.uniondesopticiens.org

Informations sur la profession, mais aussi sur la réglementation (accès à la convention collective).