

## LA DOUBLE VIE DE L'OPTICIEN

SANTÉ, TECHNIQUE, SOIN DE LA PERSONNE, BIEN-ÊTRE, MODE, STYLE DE VIE ... LE MÉTIER D'OPTICIEN OFFRE BIEN DES FACETTES. C'EST CE QUI EN FAIT TOUTE LA RICHESSE, MAIS AUSSI TOUTE LA COMPLEXITÉ. COMMENT MENER CETTE VIE MULTIPLÉ EN TOUTE QUIÉTUDE ? LISEZ PLUTÔT ...

**Le saviez-vous ?** L'opticien est un agent double. Non, pas de "James Bond Girls" sur des horizons lagon bleu, mieux que ça. L'optique de détail est un métier à entrées multiples : il exige de solides compétences à la fois commerciales et techniques, doublées de ce sens profond du service qui sied à une profession paramédicale.

L'équipement optique est en effet considéré très officiellement par les Pouvoirs publics comme un dispositif médical. C'est ce qui justifie le monopole de délivrance par l'opticien et par lui seul, en contre partie, bien évidemment, d'un certain nombre de responsabilités qu'il vous faudra pleinement assumer.

L'opticien a notamment pour devoir, en plus de réaliser l'équipement le mieux approprié grâce à ses compétences chèrement acquises, d'informer parfaitement le client quant à la mise en œuvre du produit qu'il délivre. Les conditions de port et d'usage doivent avoir été correctement cernées. Les performances, et les limites de performances, doivent être clairement énoncées.

Mais qu'il se retourne et hop, voilà Super-Opti qui dans un sublime envol de manche arrache sa blouse blanche pour faire apparaître le costard étincelant du commercial futé. Car si les compétences

techniques permettent d'ouvrir boutique, ce sont les compétences commerciales qui vont permettre de la tenir ouverte.

De par sa proximité avec le public et son cadre d'exercice (le magasin), l'optique de détail est avant tout pour le public un commerce comme un autre. Certes un peu particulier, puisqu'on ne s'achète pas des chaussures sur ordonnances ; mais commerce quand même.

Oublié, donc, le confort surplombant du grand spécialiste des dioptries et des prises de mesures : il s'agit de séduire par une offre produit, une largeur de gamme, une mise en scène, une ambiance. Il s'agit, mais oui mais oui, de vendre. Verbe affreux aux oreilles de certains, mais qui fera l'essentiel, soyez-en bien conscients, de votre activité à venir.

C'est là toute la difficulté, mais aussi tout l'art du métier d'opticien : conjuguer avec naturel l'aspect "santé" et l'aspect "commerce". Rien ne serait moins productif que de choisir un aspect au détriment de l'autre. Pour marcher droit, on n'a pas à privilégier l'une ou l'autre de nos jambes : les deux sont nécessaires.

**C'est de la bonne gestion de cette interaction que dépend votre réussite.**