



Les Opticiens mobiles misent sur les lunettes à domicile

Ce réseau veut compter 400 adhérents d'ici à 2017. Face aux magasins, il mise sur le service et le prix.

DISTRIBUTION Autorisation de la vente sur Internet, passage imminent de trois à cinq ans de la validité d'une ordonnance optique, fin du remboursement annuel des lunettes... Le monde de l'optique ne cesse d'évoluer depuis cinq ans. Pour en profiter et alors que le marché devrait afficher une baisse inédite en 2016, Matthieu Gerber, un ancien d'Essilor a lancé l'an dernier son réseau de vente de lunettes à domicile, Les Opticiens mobiles. Il repose sur un cercle d'opticiens lunetiers diplômés se déplaçant sept jours sur sept à domicile, au bureau, dans les maisons de retraite ou les hôpitaux... pour équiper des clients peu mobiles, pressés ou n'ayant pas d'opticiens près de chez eux. Le système est agréé par la Sécurité sociale et les mutuelles. Après le choix des montures et des verres, l'opticien revient livrer et ajuster les lunettes, dans un délai de 8 à 10 jours.

Lancé il y a un an, le projet a convaincu une trentaine de professionnels, mais doit passer à la vitesse supérieure pour assurer un maillage suffisant du territoire et un service égal partout en France. Le prix de la crédibilité. D'ici à 2017, le réseau veut attirer 400 diplômés, soit un tous les 50

kilomètres. La rentabilité est attendue un an plus tard.

Pas de charges

« Nous attirons notamment les déçus du métier qui ont l'impression de pousser à la vente et d'être noyés dans les tâches administratives », explique Matthieu Gerber, qui a lancé à la rentrée avec Pôle emploi une vaste campagne de recrutement. Un défi de taille, car, si l'opticien ne paye aucun droit d'entrée, il ne perçoit qu'un tiers de la valeur des ventes. En échange, son statut d'indépendant l'exonère de charges. Le réseau s'occupe aussi des démarches administratives et des commandes pour laisser à l'opticien le temps de construire sa clientèle. Une fois que le chiffre d'affaires devient conséquent (en moyenne trois ans), le vendeur peut devenir agent commercial, percevant cette fois 50 % des ventes.

Libérés des charges d'un magasin, les meilleurs vendeurs touchent un salaire mensuel d'environ 2 000 euros. « Je m'interroge sur l'apport réel des intermédiaires que sont les franchiseurs et les centrales d'achat, ajoute le dirigeant. La valeur ajoutée qu'ils captent est trop importante au regard du service apporté à leur réseau. »

Malgré cet argument, le recrutement prend du temps, Les Opticiens mobiles misant sur la qualité de service, plus que sur l'aspect mode de son offre. « Je reçois 150 candidatures pour 10 sélectionnés, explique le dirigeant. L'optique est très concurrentielle et mature. Il faut donc innover en se différenciant tout en étant irréprochable. » D'autant que le réseau souhaite être certifié par l'Afnor. En moyenne, une visite dure 45 minutes, et les collections, même réduites (100 contre 700 à 1 000 en magasin), sont changées à 70% tous les ans.

L'entrepreneur, qui s'est associé à un autre ancien d'Essilor et a investi 200 000 euros dans le projet, mise aussi sur le prix, même si le critère reste secondaire sur un produit remboursé par les mutuelles. Plus percutant pour les clients, le tiers payant devrait être disponible en janvier. Grâce à un investissement majoritaire dans sa propre usine de fabrication en Corée du Sud et à une offre excluant les grandes marques, Matthieu Gerber revendique des prix deux fois inférieurs au marché : 204 euros en moyenne pour une monture d'unifocaux. ■

par Olivia Détrouat E@Oliviader

LES OPTICIENS MOBILES EN CHIFFRES CHIFFRES 2015

31 opticiens lunetiers recrutés depuis un an, 400 visés en 2017

30 % du chiffre d'affaires sont reversés à l'opticien, puis 50 % quand il devient agent commercial

2 000 euros. Salaire moyen des meilleurs vendeurs du réseau

1 500 à 2 000 euros. Investissement de l'opticien (équipements optique et informatique)

