

Un nouveau service d'opticien à domicile

Gaëlle Petit, 31 ans, est opticienne à domicile à Briançon depuis le mois de novembre dernier.

Son BTS Opticien Lunetier en poche, elle a exercé dix ans en magasin avant de se lancer en solitaire : « J'ai choisi d'être opticienne mobile, c'est un statut qui offre une autre relation avec les gens. Je ne suis plus la "vendeuse", mais une vraie conseillère, souvent dans un milieu intime choisi par le client. C'est bien plus convivial », explique-t-elle. Car avec son pupillomètre, son matériel d'examen, ses lunettes d'essai et plus de 130 montures, Gaëlle Petit rencontre ceux qui font appel à elle où bon leur semble.

« Lorsqu'ils ont une ordonnance de l'ophtalmologiste, les gens me contactent pour choisir leur paire de lunettes, souvent à domicile, parfois sur leur lieu de travail. Ça leur offre une plus grande marge de liberté au niveau des horaires, ils évitent les files d'attente en boutique, et je ne me consacre qu'à eux. Nous prenons le temps de discuter, parfois de réajuster la correction si le dernier examen est trop ancien. Ils apprécient aussi choisir en compagnie de leur famille ou leurs amis », explique Gaëlle Petit. Puis l'opticienne prend les mesures, commande le ou les modèles choisis, et livre les lunettes.

Gaëlle Petit travaille pour le réseau collaboratif « Les Opticiens Mobiles », fondé en juin 2014 par Matthieu Gerber. Il compte aujourd'hui 400 opticiens dans toute la France, et plus de 1 500 clients sur les six derniers mois. Quant à Gaëlle Petit, elle a le statut de vendeur à domicile indépendant (VDI).

Le terme VDI désigne une personne dont l'activité consiste à distribuer les produits ou services d'une entreprise avec laquelle il a conclu un contrat de distribution. Ce n'est pas un salarié de l'entreprise, mais un travailleur indépendant sous statut juridique d'entrepreneur individuel. Le vendeur est entièrement libre de son temps de travail et aucun quota de vente ne lui est imposé. Il adapte donc son activité en fonction de ses besoins personnels et ceux de ses clients.

Si le VDI garde son indépendance et est payé à la commission, le réseau se charge de l'administratif (gestion des dossiers de mutuelle par exemple) et de la communication globale.

« En deux mois, j'ai commencé à créer mon réseau en contactant divers centres médicaux et des commerces, poursuit Gaëlle Petit. Dans une ville comme Briançon, le bouche-à-oreille est aussi un atout précieux. J'ai créé une page Facebook. Je suis confiante, car je crois que le service à domicile a de beaux jours devant lui. »



Confort, convivialité, intimité : choisir ses lunettes à domicile présente bien des avantages..

