

A ne pas perdre de vue... David Way, opticien mobile

LES NOUVEAUX MÉTIERS (5). Il y en a de plus en plus. Ils sont dans l'air du temps, souvent dans les services. Tout cet été, nous vous avons proposé de découvrir, à travers des portraits de professionnels, ces métiers qui n'existaient pas, il y a encore quelques années. Aujourd'hui, le métier d'opticien mobile.

PAR BRIGITTE LEMERY
lambersart@lavoixdunord.fr

LAMBERSART. Lorsqu'il arrive à votre porte, tirant prestement une valise, rien ne différencie David Way d'un commercial classique, vendeur à domicile. Si ce n'est le contenu de la valise, contenant un panel de 150 paires de lunettes et tout un outillage pointu pour contrôler votre vue, à la suite d'un ophtalmologue. Car David Way, diplômé de l'école d'optique de Lille en 2012, expert en contactologie, opticien ambulant, a intégré en mars dernier le 1^{er} réseau national d'opticiens à domicile, les Opticiens mobiles. Il se déplace en établissements de santé, en résidences-services, en EHPAD, en entreprises (OVH-Roubaix). Ce jeune habitant de La Chapelle-d'Armentières a d'abord travaillé pour Grand Optical à Euralille,

puis en Martinique où il découvre l'optique à domicile. Il a ensuite adhéré au réseau, sous statut VDI (vendeur à domicile indépendant). Rassuré par le sérieux des Opticiens mobiles créés

“ Le réseau créé par un ancien d'Essilor bénéficie de la certification NF service à la personne.

par un ancien d'Essilor (certifié NF service à la personne), David Way assure s'être retrouvé dans l'éthique du réseau et la bienveillance mise en œuvre sur le terrain.

Épris de sciences et de technique, aimant le relationnel, David Way savoure les atouts de ce métier-passion « réellement utile pour ceux qui ne peuvent pas se déplacer ou qui manquent de temps ». ■



Dans la valise de David Way, opticien mobile, un panel de 150 lunettes de tous les styles, pour tous les âges.

« Offrir un service à la personne »

« On ne vient pas à domicile que pour vendre des lunettes, mais aussi pour offrir un service à la personne ! » explique David Way au domicile de Joëlle Lellouche. Directrice d'association, elle n'a pas le temps d'aller chez un opticien pour renouveler sa paire de lunettes à verres progressifs, endommagée par un chien. « Je veux une belle monture qui me va bien, conseillez-moi, trouvez-moi

quelque chose dans le coup ! » lui dit cette quinquagénaire moderne.

Sur place, David Way procède comme en boutique : contrôle de correction notée sur ordonnance, conseil sur le choix de la monture selon l'utilisation des lunettes et sur les verres, en proposant une filtration protectrice bleue, prise de mesure, remise de devis gratuit. Malgré un

choix important de 120 lunettes proposé, sa cliente opte vite pour une jolie monture écaille, gardant pour un prochain achat, une monture bleue. Joëlle Lellouche trouve David Way « doux et gentil, posé », son empathie, sa rigueur aptes à rassurer les clients. Elle aime dans ce choix de lunettes à domicile, « le rapport différent, plus convivial qu'en boutique ». ■



OPTICIEN MOBILE, MODE D'EMPLOI

- Réseau : 1^{er} réseau d'opticiens à domicile, agréé Sécurité sociale, mutuelles.
- Prix des montures : de 19 € à 169 €. « Les produits sont deux fois moins chers que le marché à qualité et garantie identiques ». « Les collections sont de qualité haut de gamme pour tous. L'usine des Opticiens mobiles fabrique ses lunettes et ses verres. » Paire de verres anti-reflets, unifocaux 89 €, progressifs 249 €, progressifs individualisés 339 €.
- Disponibilité : 7 jours/7, même les jours fériés.
- Garantie : deux ans. Certification NF SERVICE par AFNOR, pour les services aux personnes à domicile.
- Partenaires : AFNOR, Asnav, UNCCAS (Union nationale des centres communaux d'action sociale), SE (Acteur de la Silver éco), Chèque santé, Synerpa, Défi autonomie (Seniors autonomie), Pôle emploi, Générations mouvement, La compagnie des aidants, Arcade (assistance services), Mutuelle Intégrance.



David Way note la hauteur de la pupille pour la hauteur des verres progressifs.