

Claye-Souilly Villeparisis

RENCONTRE. L'opticienne qui se déplace chez ses clients

Après avoir travaillé plusieurs années dans un magasin d'optique, Isabelle Reynat a décidé, il y a un an, d'exercer son activité en se rendant au domicile de ses clients.

Depuis un an, Isabelle Reynat amène son savoir-faire chez les particuliers, dans les maisons de retraite, les hôpitaux, chez des personnes à mobilité réduite ou même sur les lieux de travail.

Cette maman de deux enfants a débuté sa carrière professionnelle en exerçant dans un magasin d'optique à Claye-Souilly après avoir décroché un BTS d'opticien-lunetier, en 1998. « J'ai commencé à travailler, en magasin, j'y suis restée pendant plusieurs années. Puis je me suis mariée, j'ai eu mes enfants et j'ai fait une pause pour les élever », explique cette habitante de Messy.

Quand elle décide de reprendre son activité, c'est en la concevant de façon moins traditionnelle, en voulant apporter l'optique à domicile. « Le concept me plaisait, mais à cette époque, la législation ne l'autorisait pas. C'était encore assimilé à du colportage, même si ce n'est pas du porte-à-porte. »

Isabelle Reynat abandonne alors son projet et reprend son emploi au magasin de Claye, jusqu'à ce que la loi ne finisse par être modifiée. « L'optique à domicile a alors commencé à se développer. Je suis tombée par hasard sur une petite annonce du réseau des Opticiens Mobiles. C'était exactement ce que je voulais faire, sans les contraintes administratives, de logistique ou de finance-



Isabelle Reynat se déplace à domicile dans un secteur d'une trentaine de kilomètres autour de Messy.

ment et je suis entrée dans le réseau, en 2016. »

Un service beaucoup plus personnalisé

Aujourd'hui, Isabelle Reynat se déplace au domicile de ses clients avec son matériel de prise de mesures et un échantillonnage d'une centaine de montures. « Le premier rendez-vous est consacré à l'établissement d'un devis. Quand celui-ci est signé, je lance la commande et je reviens environ 10 jours après pour la livraison des lunettes. Le réseau possède sa propre usine

de fabrication de verres et les tarifs sont deux fois moins élevés qu'en magasin ».

Si les techniques de travail ne changent pas par rapport à celles exercées en magasin, elle admet volontiers que ce sont les relations avec les clients qui sont différentes. « Je suis souvent accueillie avec un café. On discute. On prend le temps, chose que l'on ne peut pas forcément faire en magasin. Je peux également voir l'environnement de vie de la personne qui peut avoir des besoins spécifiques, c'est beaucoup plus personnalisé.

Auparavant, j'accueillais les clients, aujourd'hui, ce sont eux qui m'accueillent », lance Isabelle Reynat, qui assure également une permanence, tous les mercredis matin, au cabinet des infirmières de Charry. « C'est une matinée consacrée aux renseignements, aux conseils, je pourrais faire de la vente sur place mais ce n'est pas vraiment le but » conclut-elle.

■ Contact : 06 75 30 42 51 ou lreynat@lesopticiensmobiles.com.