

**INSTITUT
ET CENTRE
D'OPTOMÉTRIE**
INTERNATIONAL COLLEGE
OF OPTOMETRY



PRESSE

Article paru en Novembre 2014 dans

BienVu

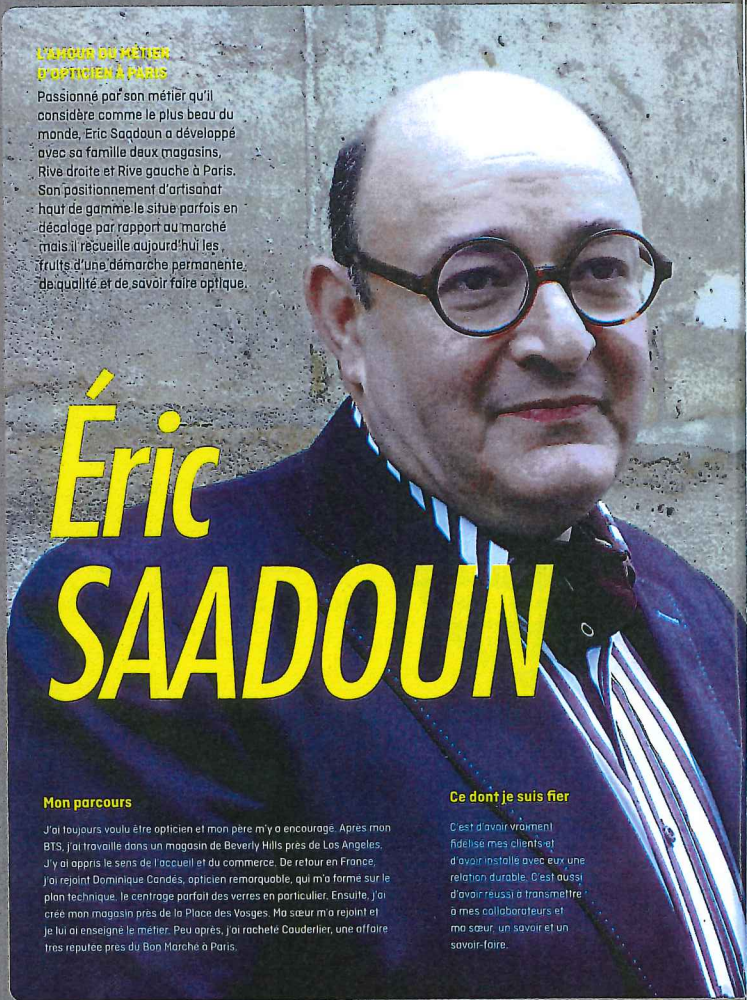
PROFESSION OPTICIEN

Eric SAADOUN, ancien de l'ICO Bures s/Yvette - Promo 1987

MEET
Maître Rencontre

**L'ÉCRAN DU MÉTIER
L'OPTICIEN À PARIS**

Passionné par son métier qu'il considère comme le plus beau du monde, Eric Saadoun a développé avec sa famille deux magasins, Rive droite et Rive gauche à Paris. Son positionnement d'artisanat haut de gamme le situe parfois en décalage par rapport au marché mais il recueille aujourd'hui les fruits d'une démarche permanente de qualité et de savoir faire optique.



Éric SAADOUN

Mon parcours

J'ai toujours voulu être opticien et mon père m'y a encouragé. Après mon BTS, j'ai travaillé dans un magasin de Beverly Hills près de Los Angeles. J'y ai appris le sens de l'accueil et du commerce. De retour en France, j'ai rejoint Dominique Candès, opticien remarquable, qui m'a formé sur le plan technique, le centrage parfait des verres en particulier. Ensuite, j'ai créé mon magasin près de la Place des Vosges. Ma sœur m'a rejoint et je lui ai enseigné le métier. Peu après, j'ai racheté Cauderlier, une affaire très réputée près du Bon Marche à Paris.

Ce dont je suis fier

C'est d'avoir vraiment fidélisé mes clients et d'avoir installé avec eux une relation durable. C'est aussi d'avoir réussi à transmettre à mes collaborateurs et ma sœur, un savoir et un savoir-faire.

Ma conception du métier

Selon moi le rôle de l'opticien, c'est d'abord d'apporter une vraie compétence technique et de garantir à son client la bonne vue. Cela a toujours été ma priorité. Le côté esthétique vient après même si c'est la partie la plus visible. Malheureusement, les médias et les enseignes contribuent à faire de nous des marchands.

Ma Centralie

Je me suis affilié à Luz sur la création de la centrale. Je ne le regrette pas.

La formation

Je forme mes équipes pour être au top sur le plan technique, contrôle de la vue, centrage des verres, découverte du client, sens de l'accueil, visagisme.

Ma communication

C'est essentiellement le « bouche à oreille ». C'est ma clientèle fidèle qui fait venir à nous de nouveaux clients. Malgré une concurrence exacerbée à Paris les affaires anciennes constituent souvent des valeurs sûres aux yeux du public et valent leur audience croître, alors que les créations récentes plafonnent. Optique Cauderlier fêtera l'année prochaine ses 140 années d'existence.

L'évolution du métier

Autrefois, notre métier s'exerçait dans la discrétion et le mystère. L'opticien sortait trois montures de son tiroir pour les proposer à son client. C'était d'abord une profession de santé. On est passé d'un excès à l'autre avec la technique du « facing » et l'optique est polluée par une communication axée sur les prix. On a estompé l'aspect médical qui était notre « graine » et le climat de confiance du porteur envers l'opticien est rompu. Il faudrait redonner au métier ses lettres de noblesse et expliquer au public en quoi il consiste vraiment.

Les handicaps

En vente nous sommes à 10% Esclapé mais nous ne voulons pas du système Eye Power. En montures, ma production artisanale rencontre de moins en moins de ventes. Par ailleurs, je sélectionne des fournisseurs français ou européens, qui ont l'intelligence de ne pas vendre partout, comme Lunap, Darbline Abram, Marcus T, Gouverneur Audigier.

Les Syndicats d'opticiens

Je suis adhérent à La FNDF dont j'approuve la défense de notre métier. Mais je regrette nos divisions syndicales.

Mes projets

Un de mes collaborateurs est en train de se former au travail du bois, matériau qui est tout à fait dans la tendance. Très bientôt, nous devrions pouvoir proposer nos propres modèles.

Ma clientèle

Je travaille presque exclusivement sur rendez-vous. Ma clientèle est assez diverse mais plutôt haut de gamme, à la recherche d'un produit différent, voire unique. On ne vient pas chez moi pour des soldes, du discount ou des promos. Je n'en fais jamais.

Ma méthode de vente

J'ai mis en pratique une méthode de vente différente en quatre temps. D'abord, on essaye de comprendre son client sur le plan optique, sa profession, ses loisirs, ses sports, ses goûts. Ensuite, on commence à porter verres, qualité de vue, performances. Enfin, on aborde les questions de confort. Évidemment ces entretiens sont longs mais quand on est passionné par son métier on ne le ressent pas et le client non plus.

Mes produits spécifiques

Je suis un artisan de la monture. Je dessine moi-même mes modèles. Je sélectionne mes plaques d'acétate et je fais appel à de petits fabricants. Mes clients adorent ces produits-là.

BIO
13/11/1963
Naissance à Tunis (alors sous Protectorat Français)
1982
Bac D à Paris
1987
BTSOL ICO Bures/Y
1988
Détent de Dominique Candès Chaisy-le-Roi (Val-de-Marne)
1989
Création Optique des Vosges Paris 4 et adhésion Luz
1991
Rachat Optique Cauderlier Paris 7
2000
DU Optométrie Orsay

Mon coup de cœur

Nous n'offrons plus de perspectives aux jeunes opticiens. On leur propose soit le discount soit les grandes enseignes. Pourtant, je pense qu'il y a une vraie place, en tous cas dans les grandes villes, pour une optique quasi artisanale qui développe une qualité exemplaire et des prix décents.

Propos recueillis par Georges de La Motte Collas