



Essilor Instruments, au service de tous les besoins

Les professionnels de l'optique, des pays matures, comme des pays à forte croissance ont des impératifs de précision, d'efficacité et de qualité afin de nouer une relation de confiance avec leurs clients. Essilor les accompagne partout dans le monde et dans leur diversité, grâce à des produits et des services parfaitement adaptés à leurs besoins, qui valorisent la technicité de leur métier auprès de consommateurs toujours plus exigeants.

L'ALLIANCE DE LA TECHNOLOGIE ET DU MÉTIER POUR SE DIFFÉRENCIER

En plaçant son atelier de montage au cœur de son magasin d'optique, Arnaud Lafrogne, opticien à Boussy-Saint-Antoine (France) et Vice-président de Krys Group, a choisi de mettre en évidence la technicité des gestes de son métier. Un parti pris de théâtralisation de son point de vente qui offre plus de transparence à ses

clients tout en valorisant le savoir-faire de son équipe : les opticiens sont présents en surface de vente et en contact avec le client, même lorsqu'ils effectuent un montage de lunettes. Enfin, souligne Arnaud Lafrogne, « le temps passé pour chaque client de l'acte de vente à la livraison est rendu visible. Le client perçoit mieux toutes les dimensions du travail réalisé par l'opticien et sa valeur ajoutée. »

MR BLUE®, UN CHOIX TECHNIQUE ET ESTHÉTIQUE

Visibles du client, les équipements d'atelier doivent être non seulement performants sur le plan technique, mais aussi harmonieux dans leur forme. « J'ai choisi la chaîne numérique Mr Blue®, pour ses qualités techniques qui en font l'une des meilleures du marché, raconte Arnaud Lafrogne. Mais cela a aussi été un choix esthétique. Son capot blanc élégant et ses

matériaux de qualité en font un bel objet qui reflète bien la technicité de notre métier. »

LE GESTE VALORISÉ

Combiné à des instruments de réfraction et à des outils de prise de mesure innovants, ce type d'aménagement améliore l'expérience client. En affichant sa maîtrise technique, l'opticien gagne en crédibilité. Il peut ainsi mieux informer le consommateur sur les bénéfices des verres correcteurs et proposer des produits personnalisés à haute valeur ajoutée pour mieux satisfaire ses clients. « La clé du succès réside dans la cohérence entre l'image du magasin, les compétences de mes collaborateurs et la qualité des produits proposés, conclut Arnaud Lafrogne. Pour moi, les instruments de l'opticien doivent répondre à la même exigence de technicité et d'esthétique. »



« La mise en valeur du geste de l'opticien au travers des outils proposés permet de professionnaliser la vente et de mieux l'adapter aux consommateurs. Cette démarche induit une promesse de qualité accrue faite au client final. Essilor doit donc garantir à ses clients, quel que soit leur budget ou le pays dans lequel ils se trouvent, une grande précision de l'ensemble de ses produits - de la prise de mesure initiale jusqu'à la finition en atelier - et accompagner les professionnels de l'optique, afin de permettre une adéquation entre cette promesse et les attentes du consommateur. C'est pourquoi Essilor Instruments travaille chaque jour à améliorer les performances et la qualité des produits et des services proposés pour répondre à tous les besoins des professionnels dans leur diversité. »

Christophe CONDAT,
Directeur de la Division Instruments

3 heures

C'est le temps moyen consacré par l'opticien, de l'achat à la livraison de l'équipement optique

50 000

équipements connectés fonctionnent aujourd'hui chez nos clients

Deux professionnels, péruvien et chinois, partagent leur expérience



Cesar Venero, optométriste Central Optica, Iris Visión, Lima (Pérou)

« Dans les pays en forte croissance tels que le Pérou, la mise en valeur du geste de l'optométriste est essentielle. En effet, nos clients viennent chercher chez nous beaucoup plus qu'une prescription et des lunettes : ils attendent des conseils en matière de santé visuelle et la garantie d'un produit de qualité, conforme à leur besoin. Nous mettons donc tout en œuvre pour que notre magasin, installé à Lima, reflète la technicité de notre métier et notre maîtrise de la chaîne métrologique. Ainsi, les outils de

mesure comme M'eye Fit™, simples d'utilisation, efficaces, permettent d'expliquer les bénéfices de nos produits à nos clients. Visibles du consommateur, nos appareils d'optométrie et nos meuleuses sont expliqués et mis en scène dans la boutique. C'est un moyen pour nous de renforcer notre image de professionnel de la vue, à l'écoute des consommateurs, quels que soient leurs besoins, leurs modes de vie ou leur budget. »



Wang Jianhui, opticien Beijing TongRen Optical center, Pékin (Chine)

« Notre magasin d'optique est équipé de chaînes Mr Blue®, Mr Orange® et Gamma®. Nous avons choisi ces instruments pour leur fonctionnement intuitif, leur grande fiabilité et la qualité des services fournis. À niveau équivalent, les équipements Essilor offrent des fonctionnalités supérieures et une plus grande

productivité. Nous pouvons ainsi traiter plus rapidement un nombre important de commandes. Une efficacité qui satisfait nos clients, valorise notre métier et qui fait d'Essilor un partenaire de choix pour les professionnels. »