



Film sur la profession

Opticien, opticienne

CFC



Accessoire de mode par excellence, les lunettes permettent avant tout de corriger les défauts de la vision. Les opticiens et opticiennes offrent leurs conseils aux clients pour choisir la monture qui met en valeur leur visage. Ils prennent les mesures nécessaires pour la fabrication des verres, ajustent ceux-ci sur la monture et procèdent aux essayages. Ils effectuent aussi de petites réparations.

Qualités requises

J'aime le contact avec les clients

L'activité principale des opticiens et opticiennes est le conseil. Le métier exige une bonne capacité d'écoute pour cerner les besoins des clients, ainsi que du tact et du plaisir à échanger avec des personnes issues de divers horizons.

Je suis à l'aise avec la technique

Les opticiens prennent des mesures très précises pour la commande des verres. Les matériaux utilisés dans la fabrication des verres et des montures ne cessent d'évoluer: il faut en connaître les propriétés pour pouvoir informer les clients. Ces professionnels savent aussi comment utiliser l'outillage ainsi que les machines high-tech de mesure et de traitement des verres.

Je fais preuve d'habileté manuelle

Redresser une branche de lunettes, serrer de minuscules vis, ajuster un verre dans une monture: ces tâches demandent de la dextérité et de la précision. Les opticiens doivent aussi prendre soin des matériaux, parfois coûteux, qu'ils manipulent quotidiennement.

Je m'intéresse à la mode et à l'esthétique

Tenir compte des tendances de la mode, repérer ce qui correspond à un visage et à une personnalité, tout en restant à l'écoute des souhaits formulés: un juste équilibre que les opticiens et opticiennes savent proposer à leurs clients.

Je m'intéresse aux questions de santé

Les défauts de la vision ne sont pas toujours dus à l'âge; ils peuvent aussi provenir d'anomalies génétiques ou de problèmes de santé plus globaux. Savoir décoder les ordonnances des ophtalmologues et comprendre les troubles qui peuvent être corrigés à l'aide de lunettes font partie des tâches quotidiennes des opticiens et opticiennes.

✓ Les mesures recueillies sur le client sont reportées avec la plus grande précision à l'aide de la carte de centrage.



Environnement de travail

Les opticiens et opticiennes travaillent en petite équipe dans des magasins d'optique indépendants ou des succursales de grandes enseignes. Ils collaborent essentiellement avec des optométristes ou des opticiens diplômés (maîtres opticiens), seuls praticiens autorisés à effectuer les examens de la vue. Ils sont en contact régulier avec les médecins ophtalmologues qui délivrent des ordonnances pour des problèmes spécifiques de la vue, ainsi qu'avec les fournisseurs de matériel.

De l'atelier à l'espace de vente

Constamment en mouvement, les opticiens et opticiennes passent régulièrement de l'atelier, où ils effectuent le montage des verres et les réparations, à l'espace de vente pour recevoir les clients. Le conseil, les prises de mesure et les commandes rythment leurs journées. Le contact avec la clientèle exige une présentation soignée, qui reflète les tendances de la mode. Les horaires de travail correspondent aux heures d'ouverture des magasins, ce qui implique parfois de travailler le soir ou le samedi.

Formation CFC



Conditions d'admission

Scolarité obligatoire achevée



Durée

3 ans



Entreprise formatrice

Magasins d'optique



École professionnelle

Les cours théoriques ont lieu 2 jours par semaine en 1^{re} année, puis 1 jour par semaine en 2^e et 3^e années. Pour les apprenties et apprentis romands, ils se déroulent dans une classe intercantonale à Lausanne.

Autres lieux en Suisse: Berne, Olten, Zurich et Lugano.

Matières enseignées: conseils aux clients et vente d'équipements optiques; assemblage et entretien des équipements optiques; travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing; maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesure et des stocks.

À cela s'ajoute l'enseignement de la culture générale et du sport. Il n'y a pas de cours de langues étrangères (des cours facultatifs peuvent être proposés).



Cours interentreprises

Les cours interentreprises sont des journées de formation spécifiques qui permettent d'approfondir et de mettre en pratique les sujets étudiés à l'école professionnelle. Il y a 25 jours de cours répartis en 7 cours-blocs sur les 3 ans d'apprentissage. Ils ont lieu au Centre de cours pour l'optique à Lausanne.

Les apprentis alémaniques et tessinois suivent les cours à Olten.



Titre délivré

Certificat fédéral de capacité CFC d'opticien ou d'opticienne



Maturité professionnelle

En fonction des résultats scolaires, il est possible d'obtenir une maturité professionnelle pendant ou après la formation initiale. La maturité professionnelle permet d'accéder aux études dans une haute école spécialisée en principe sans examen, selon la filière choisie.



◀ Julia Müller propose un assortiment de montures à sa cliente.

Conseil, artisanat et technologie

Le magasin va bientôt ouvrir ses portes. Julia Müller profite des quelques minutes de calme avant l'arrivée des clients pour vérifier la marchandise tout juste livrée, établir les bordereaux et stocker les produits.

Ce que Julia Müller préfère dans son travail, c'est le contact avec la clientèle. «C'est gratifiant de pouvoir accompagner une cliente depuis son entrée dans le magasin jusqu'à la réception de ses nouvelles lunettes», souligne-t-elle. L'apprentie est déjà capable d'effectuer ce suivi de manière autonome.

Esthétique et mesures

Il s'agit d'abord de choisir la monture adaptée: Julia Müller est à l'écoute des souhaits de sa cliente et la conseille sur la forme et la couleur des lunettes. «Avec le temps, on développe son sens esthétique et on reconnaît les différences subtiles entre les modèles», explique-t-elle. Place ensuite aux prises de mesures, à la main ou à l'aide d'appareils de pointe, afin de déterminer les verres appropriés en tenant compte des besoins spécifiques du client et de ses corrections visuelles. Sur sa tablette, l'apprentie présente à la cliente les caractéristiques et les tarifs des verres. Elle a aussi sous la main un assortiment de verres échantillons permettant de démontrer les différentes possibilités de traitement, par exemple des filtres antireflets.

Entre calme et effervescence

Julia Müller travaille parfois aussi à l'atelier, où elle ajuste des verres ou répare des montures abîmées. Ce n'est pas aisé d'effectuer des répara-

tions compliquées lorsque le magasin est plein et que l'on est très sollicité. «Quand il y a beaucoup de monde, il est parfois difficile d'accomplir ces travaux dans le calme et avec la concentration nécessaire», confie la jeune femme. Malgré cela, elle aime bien les périodes animées, car les journées de travail sont d'autant plus passionnantes et variées. Lorsque tous ses collègues sont occupés, elle interrompt spontanément son travail au bureau ou à l'atelier pour accueillir avec le sourire les clients qui attendent dans l'espace de vente. Ce métier aux multiples facettes exige des compétences dans différents domaines. «On acquiert beaucoup de connaissances pendant l'appren-



tissage», souligne Julia Müller. Une certaine habileté manuelle ainsi qu'un intérêt pour les aspects médicaux et techniques sont essentiels pour l'exercice de cette profession. Il est important aussi d'avoir une personnalité ouverte et communicative et d'aimer le contact avec les clients. L'apprentie envisage de continuer à travailler dans ce domaine après la fin de son apprentissage et d'obtenir une maturité professionnelle.

▼ Les derniers essayages permettent de finaliser la commande.



«Au magasin, le client doit se sentir chez lui»

L'enseigne familiale dans laquelle travaille Mehdi Firaoui est située dans un quartier populaire de Lausanne. Proche de l'hôpital ophtalmique, elle accueille aussi une clientèle avec des besoins particuliers. Des lunettes très haut de gamme aux modèles bon marché, il y en a pour tous les goûts. «C'est ce qui fait l'intérêt du métier», souligne l'opticien.

«Les clients viennent surtout l'après-midi, c'est pourquoi les travaux d'atelier se font le matin», explique Mehdi Firaoui. La journée commence par le contrôle des verres reçus par courrier: les mesures et les corrections ont-elles bien été effectuées? Les verres correspondent-ils aux exigences de qualité? Puis vient le contrôle des lunettes: ajustement des branches ou encore vérification des charnières et des vis. «Le contrôle final se fait toujours par un double regard, le mien et celui de la maîtresse opticienne. Tout doit être parfait!» résume le jeune homme.

Conseil personnalisé

Le conseil est la base du métier. «Que ce soit pour le choix d'une monture, de lunettes de soleil ou d'accessoires, chaque personne doit se sentir chez elle et ressortir satisfaite du magasin.» Pour cela, il faut procéder à un entretien détaillé avec elle et connaître parfaitement la marchandise vendue. «Les besoins des clients sont très différents: verres très résistants pour les sportifs, verres filtrants pour les personnes qui travaillent toute la journée devant un écran, etc. Les matériaux utilisés

peuvent provoquer des allergies. Il faut tout connaître du client pour bien le servir», explique Mehdi Firaoui.

Des larmes au sourire

Dans les petites enseignes, le service à la clientèle est primordial et permet de fidéliser celle-ci. Des contacts étroits se nouent parfois, comme Mehdi Firaoui l'a vécu dernièrement: «Je me suis occupé d'un bébé qui m'a été adressé par l'hôpital ophtalmique, où il a dû être opéré de la cataracte. Il pleurait tout le temps. Lorsque je lui ai posé ses petites lunettes sur le nez, il a immédiatement cessé de pleurer et a souri pour la première fois! Cela a été une énorme émotion pour ses parents et une satisfaction pour moi d'avoir pu apporter un soulagement à cette famille.»



^ L'opticien utilise un pupillomètre pour prendre les mesures de centrage.

Esprit d'entrepreneur

Parti très jeune de la maison, Mehdi Firaoui a exercé différentes activités dans la vente et l'animation. Il a découvert le métier d'opticien grâce à des proches. Après une journée de stage, il a eu la conviction que cette profession était faite pour lui. Aujourd'hui, le jeune opticien est très impliqué dans le magasin et se montre ambitieux. Entrepreneur dans



^ Mehdi Firaoui propose différentes possibilités de teintes et de traitement des verres (anti-reflets, anti-lumière bleue, etc.) à sa cliente.



Mehdi Firaoui
29 ans, opticien
CFC, travaille dans
un petit commerce
indépendant

l'âme, il rachètera l'enseigne lorsque le patron prendra sa retraite. «C'est le projet d'une vie!» conclut Mehdi Firaoui, qui prévoit déjà de rénover l'établissement et d'engager des jeunes pour former la relève.



^ Conseiller les clients

Verres, lentilles de contact ou lunettes de soleil: les moyens de correction et les accessoires doivent répondre aux besoins des clients. Les opticiens et opticiennes sont là pour bien les conseiller.

> Prendre les mesures Les opticiens et opticiennes prennent différentes mesures très précises afin de choisir et de commander les verres adéquats.



✓ Aider à choisir des montures Ces professionnels tiennent compte entre autres de la forme du visage, de la couleur des cheveux, de la correction visuelle ou encore du teint des clients pour les aider à choisir des lunettes qui leur vont.



^ Réceptionner et ranger la marchandise À la livraison des commandes, les produits sont rangés au bon endroit afin de pouvoir les retrouver facilement.



> Centrer les verres Les verres sont ensuite parfaitement positionnés selon les mesures prises lors de la commande.

✓ Procéder aux essayages Les derniers petits ajustements, comme la vérification de la courbure ou de la tension des branches de lunettes, peuvent être faits directement sur le client.



✓ Meuler les verres Les verres sont fabriqués chez des fournisseurs. Une fois réceptionnés, il faut parfois les meuler pour les adapter à la forme de la monture choisie.



< Effectuer de petites réparations Les opticiens et opticiennes exécutent aussi de petites réparations: remplacement d'un verre cassé ou d'une vis manquante, redressement des branches, etc.



Marché du travail

La Suisse compte quelque 1100 points de vente; la moitié d'entre eux sont des commerces indépendants, le reste des magasins appartenant à des chaînes. Les petites enseignes se démarquent en misant sur la proximité et tout particulièrement sur un service personnalisé. Quelque 60 apprenties et apprentis romands obtiennent chaque année leur CFC; en Suisse alémanique, ils sont 180, et 5 au Tessin. L'offre de places d'apprentissage est suffisante et les jeunes n'ont pas de difficulté à trouver une place, en particulier dans les régions urbaines

D'excellentes perspectives d'emploi

À la fin de leur formation, les opticiens et opticiennes sont très recherchés sur le marché du travail car il manque de professionnels formés. Vieillesse de la population, baisse de l'exposition à la lumière naturelle, augmentation du temps passé devant les écrans et de la myopie, etc.: l'évolution de la société tend à accentuer les troubles de la vision, il y a donc d'excellentes perspectives d'emploi pour les opticiens.

Avec le CFC, il est ensuite possible de devenir gérant de magasin ou de se mettre à son compte. La formation HES d'optométriste permet de pratiquer les examens de la vue et de gérer son propre commerce. Certains opticiens deviennent représentants de marques de lunettes. Les opticiens et opticiennes doivent continuer à se former tout au long de leur carrière pour rester au courant des tendances ainsi que des nouveaux matériaux et produits utilisés.

✓ La gamme de montures varie chaque année au gré des tendances. Il faut en connaître les caractéristiques pour bien les expliquer aux clients.



Adresses utiles

www.orientation.ch, pour toutes les questions concernant les places d'apprentissage, les professions et les formations

www.afpo.ch, Association formation professionnelle initiale dans l'optique (AFPO)

www.optiquesuisse.ch, Association d'optométrie et d'optique OPTIQUESUISSE

www.aovs-fso.ch, Fédération suisse des opticiens (FSO)

www.epsic.ch, école professionnelle de Lausanne

www.orientation.ch/salaire, informations sur les salaires



Formation continue

Quelques possibilités après le CFC:

Cours: offres proposées par les associations professionnelles, les institutions de formation ou les fournisseurs et portant sur les nouveaux produits, les techniques de vente, etc.

Brevet fédéral BF: spécialiste du commerce de détail, spécialiste de vente, spécialiste en marketing

Diplôme fédéral DF: chef-fe de vente, chef-fe de marketing, responsable d'achats

École supérieure ES: orthoptiste, économiste d'entreprise

Haute école spécialisée HES: bachelor en optométrie ou en économie d'entreprise



Orthoptiste ES

Les orthoptistes détectent les troubles de la vision causés par un traumatisme ou dus à une mauvaise coordination des yeux. Ils examinent les yeux des patients qui leur sont confiés par les médecins spécialistes en ophtalmologie. Par des exercices de rééducation, ils rétablissent ou améliorent l'efficacité de la vision, préviennent sa dégradation et diminuent la gêne fonctionnelle dans la vie quotidienne.



Optométriste HES

Les optométristes mesurent l'acuité visuelle à l'aide de différents appareils et conseillent à leurs clients les moyens les plus adéquats (lunettes ou lentilles de contact) pour corriger leurs problèmes de vue. Si nécessaire, ils adressent la personne à un médecin spécialiste en ophtalmologie. Ils peuvent aussi travailler dans l'industrie, pour la fabrication de montures, de verres ophtalmiques, de lentilles et de produits d'entretien.

Impressum

1^{re} édition 2022
© 2022 CSFO, Berne. Tous droits réservés.

Édition:

Centre suisse de services Formation professionnelle | orientation professionnelle, universitaire et de carrière CSFO
CSFO Éditions, www.csfo.ch, editions@csfo.ch
Le CSFO est une institution de la CDIP.

Enquête et rédaction: Corinne Vuitel, Esther Inniger, CSFO **Traduction:** Quentin Meier, Lausanne

Relecture: Thierry Egli, AFPO; Jürg Depierraz, FSO; Marianne Gattiker, Saint-Aubin-Sauges **Photos:** Frederic Meyer, Zurich; Thierry Parel, Genève; Reto Klink, Zurich **Graphisme:** Eclipse Studios, Schaffhouse **Mise en page et impression:** Haller + Jenzer, Berthoud

Diffusion, service client:

CSFO Distribution, Industriestrasse 1, 3052 Zollikofen
Tél. 0848 999 002, distribution@csfo.ch, www.shop.csfo.ch

N° d'article: FE2-3115 (1 exemplaire), FB2-3115 (paquet de 50 exemplaires). Ce dépliant est également disponible en allemand et en italien.

Nous remercions toutes les personnes et les entreprises qui ont participé à l'élaboration de ce document. Produit avec le soutien du SEFRI.