

T'as vu mes verres ?



Communication
Découvrez le film
pédagogique
Mont-Royal en
collaboration
avec *Jamy Gourmaud*.

Rendez-vous sur www.mont-royal.fr



Retrouvez-nous sur

 www.facebook.com/MontRoyalVerrierfrancais

 www.instagram.com/montroyalverrierfrancais

www.mont-royal.fr

Opticien partenaire

MONT-ROYAL
Verres de haute technologie

Pour vos yeux, faites le choix de la
Qualité Française

Verrier Français responsable

Mont-Royal

Manufacture créée en 1938 au cœur du bassin lorrain (berceau de la cristallerie en France)

Les engagements d'un verrier responsable au service des opticiens indépendants :



Origine France Garantie

La Garantie d'une fabrication française offrant une meilleure **traçabilité** et soutenant **l'économie locale**



Moselle Passion

100% des verres fabriqués par Mont-Royal sont issus de notre **laboratoire lorrain**



Service France Garantie

Le fruit de notre investissement au cœur du territoire puisque **100 % de nos collaborateurs** sont soumis à un **contrat de travail de droit français**



Système de management
ISO 9001:2015
certifié par
AFNOR

ISO9001

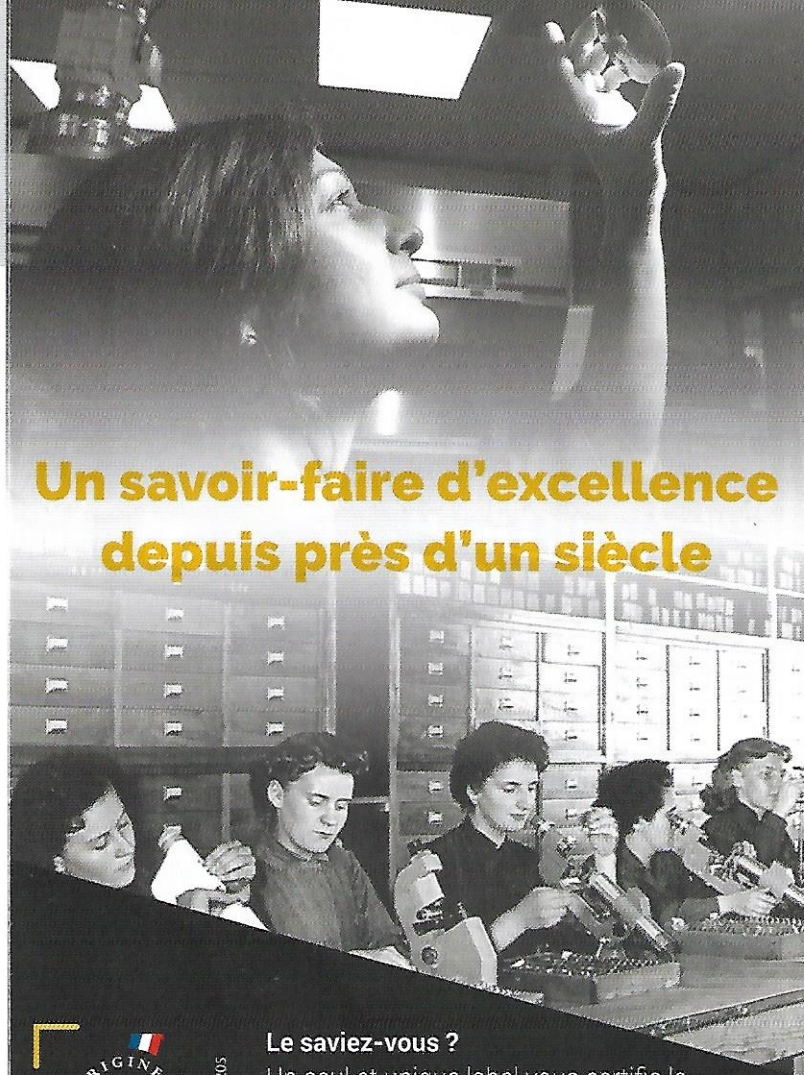
La garantie de **l'amélioration continue** de nos process pour votre **meilleure satisfaction**

Démarche responsable et écologique



Nous **limitons l'empreinte carbone** de nos produits en les fabriquant en France

En achetant des verres de **Qualité Française**, vous assurez le **développement de l'emploi et des compétences en France**



Un savoir-faire d'excellence depuis près d'un siècle



IVC Cert. 6242205

Le saviez-vous ?

Un seul et unique label vous certifie la fabrication française de vos produits, il s'agit de l'**Origine France Garantie*** que vous retrouvez sur nos cartes de vue avec l'ensemble des références de vos verres.



*Verres dont l'indice ≤ 1.67 (hors polarisants et photochromiques).

Opticien à domicile, une autre vision du métier

Après quelques années d'expérience en tant qu'opticien, Maxime Erbrech a décidé de créer sa société Vision Mobile. Le but ? Offrir aux personnes les services d'un opticien à domicile.

Maxime Erbrech, gérant de l'entreprise Vision Mobile, se dirige vers son prochain client. Il prend son matériel et part à la rencontre de Paulette, retraitée. Il utilise d'abord un appareil pour vérifier la vue et procède à une seconde vérification avec des lunettes d'essais afin de s'assurer que l'ordonnance remise par l'ophtalmologue est bonne.

Il ouvre une seconde mallette où différents types de lunettes sont rangés. Le tout étant de trouver la paire que le client souhaite.

Puis vient le moment de choisir ses verres. Au bout d'une demi-heure, voir trois quarts d'heures, il repart.

Rapidement, il reprendra rendez-vous avec le client pour lui offrir ses nouvelles lunettes et procéder aux derniers ajustements si nécessaire.

Quelle différence avec un opticien traditionnel ? Il se déplace directement à domicile avec son matériel.

Aider les personnes à mobilité réduite

« C'est surtout un service qui s'adresse aux personnes qui n'ont pas la possibilité d'aller en magasin, révèle le jeune opticien. Des personnes âgées ou à mobilité réduite,

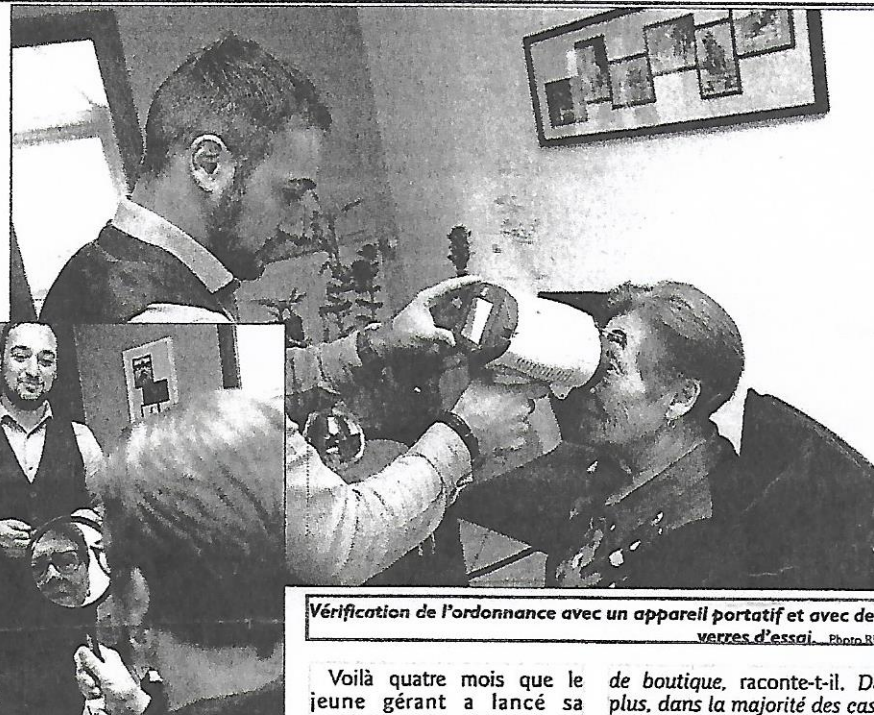
qui habitent loin et ne peuvent se déplacer ou qui travaillent pendant les heures d'ouverture des magasins ! »

« Quand j'ai découvert le concept, ça m'a tout de suite plu. C'est une interprétation différente du métier, explique-t-il. En plus je ne dispose pas de concurrents directs. Le plus proche opticien qui se déplace à domicile se situe à Metz. »

Avec quatre années d'expé-

rience en boutique, le gérant aime son métier mais n'appréciait pas de travailler dans un magasin. « Travailler ainsi me plaît car j'ai une autre approche avec les clients, j'aime prendre mon temps avec la personne, je ne veux pas juste vendre, facturer et passer à un autre client. En magasin, ça peut parfois ressembler à du travail à la chaîne », estime-t-il.

Quelque part chez lui, il s'est aménagé un atelier pour réaliser les lunettes selon la demande des clients. « En faisant ainsi, je réduis mes frais. Je n'ai pas de loyers ni de



Comme chez l'opticien.

Photo: BL

Vérification de l'ordonnance avec un appareil portable et avec des verres d'essai. Photo: BL

charges supplémentaires à payer. Cependant j'ai aussi moins de montures à proposer aux clients », indique-t-il.

Des débuts difficiles

Voilà quatre mois que le jeune gérant a lancé sa société, et les débuts sont relativement difficiles. « C'est un concept qui est nouveau, les gens ne sont pas encore familiarisés avec le principe. De nombreuses personnes m'appellent pour me demander où se trouve le magasin et ne donnent pas suite quand ils s'aperçoivent que je n'ai pas

de boutique, raconte-t-il. De plus, dans la majorité des cas pour faire appel à un opticien il faut présenter une ordonnance médicale. Les débuts sont difficiles mais il faut du temps pour se faire connaître ! »

Aurélien GLABAS