

OPTIQUE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ●	Poids des investissements ● ● ● ● ●	Niveau de rémunération ● ● ● ● ●
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ●	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ●	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ●
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ●	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ●	Facilité de remplacement ● ● ● ● ●

SOMMAIRE

LE MARCHÉ DE L'OPTIQUE	2
LA RÉGLEMENTATION DE L'OPTIQUE.....	6
L'ACTIVITÉ DE L'OPTIQUE	9
LES POINTS DE VIGILANCE DE L'OPTIQUE	13
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	16

LE MARCHÉ DE L'OPTIQUE

Soutenue par des facteurs structurels (vieillessement de la population, généralisation des supports numériques, plus grande attention pour la santé), la croissance du chiffre d'affaires du secteur a été dynamique ces dernières années.

Toutefois, la bonne tenue du marché de l'optique a attisé les convoitises des réseaux sous enseigne, entraînant une surdensité commerciale au détriment du chiffre d'affaires moyen par magasin qui baisse d'année en année. A côté des réseaux traditionnels, la présence sur le marché de l'optique de la grande distribution (volonté de diversifier son offre de services) et de *pure players* (libéralisation du marché de l'optique sur Internet instituée par la loi relative à la consommation du 17 mars 2014, dite loi Hamon) contribue à intensifier les pressions concurrentielles et tarifaires.

Bien que la loi de modernisation de notre système de santé (loi 2016-41 du 26 janvier 2016) ait octroyé de nouvelles prérogatives aux opticiens (adaptation des corrections optiques des prescriptions de lentilles de contact oculaire ou des verres correcteurs, délivrance d'un nouvel équipement sans ordonnance en cas d'urgence), le plafonnement de la prise en charge des frais d'optique par les mutuelles depuis le 1er avril 2015 (plafonnement des remboursements des verres et montures, prise en charge des verres et lunettes limitée à une fois tous les deux ans au lieu d'une fois par an) a un impact lourd sur le secteur.

Dans ce contexte, les opticiens sont contraints de se différencier par des concepts innovants qui intègrent le digital. Ils doivent également se diversifier (audioprothèse, objets connectés) et développer la vente hors magasin (à domicile, en Ehpad, etc).

Tendances

Alors que la grande distribution cherchera à densifier ses réseaux d'optique en s'alliant avec les grandes enseignes de l'optique (à l'exemple de Carrefour et Atol fin 2017), les *pure players* ouvriront des points de vente physique ou des corners (Sensee.com à la Fnac, Happyview en pharmacie) pour lever les freins au développement de leurs parts de marché (possibilité d'essayer les produits, conseils, etc.).

L'organisation du marché

- **Les indépendants non rattachés à un réseau sous enseigne** : alors qu'ils représentent près de la moitié des points de vente du secteur, ils ne réalisent qu'un quart du chiffre d'affaires du secteur.

Leur chiffre d'affaires moyen se situe autour de 350 000 euros.

- **Les groupements coopératifs** (rassemblent des opticiens adhérant à une même centrale d'achat) : ils représentent 35% des magasins d'optique et réalisent près de 30% du chiffre d'affaires du secteur.

Les principales enseignes sont Optic 2000 (2 200 unités), Krys (850 unités) et Atol (800 unités).

Leur chiffre d'affaires moyen se situe autour de 600 000 euros.

- **Les réseaux de franchise** : bien qu'ils ne comptabilisent que 2 000 points de vente, ils captent près de 30% du marché de l'optique en valeur.

Les principales enseignes sont Alain Afflelou (750 unités) et Générale d'Optique (450 unités).

Leur chiffre d'affaires moyen se situe autour de 850 000 euros.

- **Les réseaux mutualistes** : les mutuelles constituent des réseaux d'opticiens agréés avec lesquels elles négocient des tarifs et déterminent les conditions de

prise en charge. Les 750 points de vente mutualiste réalisent moins de 10% du marché de l'optique.

- Les acteurs de l'e-commerce : la libéralisation du marché de l'optique sur Internet a mené à l'arrivée de pure player comme l'enseigne Sensee. Leur modèle économique est aujourd'hui en mutation : ces sites développent, pour la plupart, des réseaux physiques de points de vente.

		OPTIQUE
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2016	11 562 ⁽¹⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2016	5,850 Md€ ⁽²⁾
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2010)	2017	123,4 ⁽³⁾
	2016	122,0
	2015	118,4
	2014	114,2
	2013	112,6
	2012	109,8
	2011	106,2
	2010	100,0

⁽¹⁾ Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2016 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2016.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

⁽³⁾ Source : INSEE, Bulletin statistique.

LA RÉGLEMENTATION DE L'OPTIQUE

Les aptitudes professionnelles

Pour pouvoir exercer son métier, l'opticien doit être titulaire d'un brevet de technicien supérieur d'opticien-lunetier. Plusieurs dérogations permettent aussi l'accès à la profession : le certificat d'études de l'école des métiers d'optique, le diplôme de l'école régionale d'optique et d'orthopédie de Lille, le diplôme de fin d'étude de l'école nationale professionnelle de Morez, le diplôme d'opticien optométriste de l'institut d'optique théorique et appliquée de Paris, le brevet de maîtrise de la profession d'opticien optométriste de la chambre des métiers d'Alsace-Moselle, le diplôme d'ingénieur de l'école supérieure d'optique d'Orsay. Il n'existe pas de numerus clausus (ni à la formation, ni à l'installation).

Une formation complémentaire d'un an pour acquérir des compétences techniques ou commerciales est recommandée (Certificat de qualification professionnelle, maîtrise des sciences et techniques en optométrie, diplôme d'ingénierie en sciences de la vision).

L'opticien procède à l'examen de la vue et aux essais de verres correcteurs, éventuellement à partir d'une ordonnance délivrée par un ophtalmologiste. Il doit posséder de bonnes aptitudes à la vente, savoir gérer son stock, le service après-vente (change, réparations, nettoyage) et établir de bonnes relations avec sa clientèle et les autres spécialistes de santé.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

L'opticien doit être titulaire d'un BTS d'opticien lunetier (article L.4362-1 L.4362.2 et L.1362.4 du Code de la santé publique) et faire enregistrer son diplôme à la Direction Départementale des Affaires Sanitaires et Sociales afin d'être inscrit sur une liste préfectorale et obtenir un agrément de la Caisse Régionale d'Assurance Maladie.

Il doit également s'inscrire au Registre du Commerce et des Sociétés.

Il n'existe aucun numerus clausus limitant le nombre de magasins d'optique sur un secteur déterminé.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

La profession est régie par le Code de la Santé Publique ainsi que par la convention collective nationale de l'optique lunetterie de détail (02.06.1986). Les opticiens jouissent du monopole de la vente des articles destinés à corriger les défauts de la vue (verres correcteurs et lentilles de contact).

Dans le cadre de la loi de modernisation de notre système de santé (loi 2016-41 du 21 janvier 2016), de nouvelles prérogatives sont accordées aux opticiens (décret 2016-1381 du 12 octobre 2016). À compter des ordonnances établies le 17 octobre 2016, l'opticien peut adapter les corrections optiques des prescriptions de lentilles de contact correctrices (prescriptions datant de moins de 1 an pour les patients de moins de 16 ans et de moins de 3 ans pour les patients âgés de plus de 16 ans) et de verres correcteurs (prescriptions en cours de validité) en cas de renouvellement de délivrance (après examen de la réfraction et sauf opposition du médecin mentionnée expressément sur l'ordonnance). Par ailleurs, en cas de perte ou de bris de verres correcteurs, le décret instaure la possibilité de délivrer un équipement sans ordonnance si l'urgence est constatée. De plus, les durées de validité des ordonnances sont allongées (1 an pour les patients de moins de 16 ans, 5 ans pour les patients âgés de 16 à 42 ans, 3 ans pour les patients de plus de 42 ans). Enfin, le décret fixe de nouvelles règles d'exercice : l'opticien doit être identifié par le port d'un badge signalant son nom, prénom et titre professionnel, la première délivrance de verres correcteurs multifocaux intégrant la correction de la presbytie est soumise à prescription médicale, l'opticien déterminant la réfraction doit recevoir le patient dans l'enceinte du magasin d'optique ou dans un local attenant garantissant de bonnes conditions d'isolation phonique et visuelle, en dehors de son lieu d'exercice l'opticien s'interdit toute publicité destinée au public sur sa capacité à déterminer la réfraction, l'opticien peut procéder à la demande du médecin ou du patient à la délivrance d'équipements optiques au domicile des patients ou au sein d'établissements de santé.

La loi relative à la consommation (loi 2014-344 du 17 mars 2014, dite loi Hamon) prévoit que les ophtalmologistes indiquent la valeur d'écart pupillaire du patient lors de la prescription de verres correcteurs afin de faciliter l'achat sur Internet. L'obligation de prescription pour la délivrance des verres correcteurs, introduite par cette loi, est entrée en vigueur au 1er septembre 2015. Le décret 2015-1223

du 2 octobre 2015 liste les mentions devant figurer sur le site Internet proposant des verres correcteurs et des lentilles de contact.

La loi de financement de la Sécurité Sociale pour 2014 a instauré de nouvelles règles de prises en charge des frais d'optique par les mutuelles (applicables depuis le 1er avril 2015) : remboursement maximum de 470 euros pour les verres simples et de 850 euros pour les verres complexes, remboursement maximum de 150 euros pour les montures, prise en charge des verres et lunettes limitée à une fois tous les deux ans au lieu d'une fois par an (sauf pour les mineurs ou en cas d'évolution de la vue).

La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant sur :

- Les délais de paiement aux fournisseurs : la LME plafonne les délais de paiement à 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (ou 45 jours fin de mois). Les sanctions en cas de dépassement de ces délais sont renforcées.
- Les baux commerciaux : les loyers des locaux commerciaux sont indexés sur un nouvel indice de révision des loyers (Indice des Loyers Commerciaux) intégrant une méthode de calcul pondéré (calculé pour 50% sur l'indice des prix à la consommation, pour 25% sur l'indice du chiffre d'affaires du commerce de détail et pour 25% sur l'indice des prix à la consommation).

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'ACTIVITÉ DE L'OPTIQUE

L'installation

La création nécessite un local de premier ordre (la proximité est le premier critère de choix d'un opticien). Le créateur doit surtout éviter les secteurs trop concurrencés.

En cas de reprise, la valeur du fonds dépend essentiellement de sa situation (emplacement, concurrence ...) et de la qualité des équipements.

L'adhésion à un groupement coopératif permet d'obtenir des conditions avantageuses. Dans le cas de la franchise, les droits d'entrée peuvent être importants.

Les investissements

Le matériel spécialisé d'optométrie est renouvelé tous les 7 à 10 ans. Les aménagements intérieurs (présentoirs, vitrines, meubles de rangement ...) sont très spécifiques et coûteux. Ils sont renouvelés tous les 10 ans en moyenne.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution de son chiffre d'affaires en dissociant les produits "médicalisés" (verres correctifs de l'acuité visuelle) et les produits non médicalisés (montures, lunettes solaires, lentilles, produits d'entretien ...). La négociation des conditions d'achat auprès des fournisseurs et la gestion des stocks (montures notamment) sont essentielles.

Les recettes de l'activité

Elles se répartissent entre les produits médicalisés remboursés (qui nécessitent une ordonnance établie par un ophtalmologiste), les produits médicalisés non remboursés (dont le volume est en forte hausse) et les produits non médicalisés.

Les marges les plus élevées sont obtenues sur les verres optiques et sur les montures (80 à 85 % du chiffre d'affaires d'un point de vente). A l'inverse, les lentilles de contact sont beaucoup moins rémunératrices. A noter que l'opticien ne peut pas facturer ses prestations de services (mesure de l'acuité visuelle, essais de verres correcteurs ...).

Par ailleurs, le marché de l'optique est peu saisonnier, les ventes étant réparties d'une façon relativement homogène sur l'année. Toutefois, on distingue deux principaux pics d'activité pour les professionnels : la rentrée scolaire (avec une hausse de la demande en lunettes de correction) et le début de l'été (avec une augmentation de la consommation en volume de lunettes solaires).

Les charges à surveiller

Outre les achats qui représentent 30 à 40% du chiffre d'affaires, les principales charges sont constituées par les frais de personnel. En effet, la spécificité de l'activité contraint l'opticien à embaucher du personnel qualifié pour la vente ou pour l'atelier de montage. Les loyers sont également souvent élevés du fait de l'emplacement qui doit être idéal. Les frais publicitaires ne sont pas à négliger (intensification de la concurrence).

La maîtrise du résultat

Le résultat dépend essentiellement des conditions d'achat auprès des fournisseurs. L'adhésion à un réseau est un facteur clé de succès (groupement

coopératif ou réseau de franchise). Les charges de personnel et les stocks de montures doivent être parfaitement maîtrisés.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

Le professionnel doit veiller à la durée de rotation des stocks de montures, car des effets de mode peuvent rapidement en déprécier la valeur.

		OPTIQUE
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2017	515 ⁽¹⁾
	2016	547
	2015	513
	2014	745
	2013	571
	2012	565
	2011	518
	2010	502

		OPTIQUE
LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen	323 K€ ⁽²⁾
	Marge brute	62,40 %
	Excédent brut d'exploitation	26,55 %
	Rotation des stocks	192 jours
	Crédit clients	13 jours
	Crédits fournisseurs	55 jours
	Besoin en fonds de roulement	49 jours

⁽¹⁾Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

⁽²⁾Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

Les principales difficultés du métier

Bien que le secteur de l'optique-lunetterie soit protégé par le monopole sur la vente des verres médicalisés, les professionnels évoluent sur un marché en profonde mutation.

• La maîtrise des achats

Les commerces indépendants isolés ne peuvent pas proposer des tarifs compétitifs face aux commerces indépendants organisés. L'adhésion à une centrale d'achat devient par conséquent indispensable, d'autant que la technicité des matériaux progressant, les coûts d'approvisionnement sont à la hausse.

• La gestion des stocks

Les stocks de montures doivent être parfaitement maîtrisés. Les effets de mode peuvent rapidement déprécier la valeur d'un stock de montures.

• Les charges de personnel

L'activité étant très spécifique, le personnel doit être qualifié, ce qui implique des niveaux de rémunération relativement élevés. La rentabilité de chaque poste occupé doit être suivie par le professionnel.

• La qualité de l'emplacement

La clientèle privilégiant la proximité, le choix de l'emplacement est primordial. Le professionnel doit toutefois veiller à ce que les loyers ne soient pas trop élevés.

• **La dépendance au système de protection du patient**

Une part importante des dépenses d'optique étant à la charge des clients, le secteur est très sensible au niveau de pouvoir d'achat des consommateurs. Le plafonnement de la prise en charge des frais d'optique par les mutuelles applicable depuis le 1er avril 2015 (plafonnement des remboursements des verres et montures, prise en charge des verres et lunettes limitée à une fois tous les deux ans au lieu d'une fois par an) renforce cette dépendance.

Dans ce contexte, les professionnels de l'optique intégrés à un réseau sous enseigne, proposant une bonne qualité de services et disposant d'un bon emplacement, sont les mieux armés pour résister aux évolutions du secteur.

		COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE
EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE	2017	11 837 (1)
	2016	12 516
	2015	13 603
	2014	13 726
	2013	14 135
	2012	13 647
	2011	13 424
	2010	13 265
TAUX DE SURVIE AU-	Optique, photographie	84,2 % ⁽²⁾

		COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE
DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Commerce	52,0 %
	Moyenne tous secteurs	60,4 %

⁽¹⁾ Source : Banque de France.

⁽²⁾ Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR

Les principales organisations professionnelles

UDO

Union Des Opticiens
45, rue de Lancry - 75010 Paris
Tél. : 01.42.06.07.31

<http://www.udo.org>

SYNOPE

Syndicat des Opticiens sous enseignes
185 rue de Bercy - 75 579 Paris Cedex 12
Tel : 01.46.28.01.00

<http://www.synope.org>

FNOF

Fédération Nationale des Opticiens de France
4 rue de l'Evêché - 40100 Dax
Tel : 05.58.74.23.10

<http://www.fnof.org>

SIDOL

Syndicat des Importateurs et Distributeurs en Optique et Lunetterie
39-41 rue Louis-Blanc 92 400 Courbevoie
Tel : 01.47.17.64.76

<http://www.sidol.org/>

La presse spécialisée

Bien Vu

<http://www.bienvu.ws>

Inform'Optique

<http://www.inform-optique.com>

France Optique (Annuaire des fabricants, des détaillants et Mémorandum des marques)
<http://www.france-optique.com>

L'Essentiel de l'optique
<http://www.essentiel-optique.com>

Le Monde de l'optique
4, avenue de Tourville - 75007 Paris
Tél : 01 44 42 92 84

L'Opticien Lunetier
<http://www.opticien-presse.com>

Acuité (portail d'information)
<http://www.acuite.fr>