

Vues d'anciens : Après l'ICO, ils racontent...

Charles-Marie DELATOUR, promotion 2006

« L'ICO, une grande famille »

« Je garde un très bon souvenir de Bures, d'autant plus que j'ai fait partie des précurseurs du voyage en Inde, à Bombay. Avec Jean-Paul Roosen, le directeur de l'institut, nous avons alors réussi à collecter plus de 30 000 euros de fonds. Nous sommes partie, avec quinze de mes amis (car nous étions plus un groupe d'amis), faire des examens de vue : ça a été incroyable ! J'y retournerai.

Six mois dans une grosse structure

A la sortie de l'école, comme je ne voulais pas m'installer tout de suite, J'ai effectué un remplacement à Lille. Je me suis alors rendu compte que l'école avait un très bon niveau car, sur le terrain, j'ai su répondre à des choses très précises. De plus, tout ce qu'on peut voir dans un petit magasin, en trois ans, je l'ai vu en six mois : une formation expresse qui m'a conforté dans l'idée de prendre mon indépendance. Mais c'est l'affaire sur le coup qui m'a décidé. A l'époque, j'en avais d'ailleurs parlé à Jean-Paul Roosen, et il m'a aidé : il y a un très bon suivi sur cette école. J'y suis resté très attaché, toujours en contact avec les gens de ma promo : c'est une grande famille. »

Tenir son propre magasin, un défi

« Des difficultés pour ouvrir le magasin ? Il y a d'abord eu un problème de financement : en optique, ce sont des coûts assez lourds au départ. Après tout l'investissement, le choix des enseignes et de la politique commerciale ont suivi. On n'a jamais assez travaillé à côté pour tenir son propre magasin ! On fait à son idée sur le tas même si on sait comment faire. Seulement, entre savoir, le mettre en valeur et pouvoir s'en servir, c'est différent.

Un réseau constitué

La crise ? Aujourd'hui, je ne la vis pas trop mal étant donné que j'ai repris un magasin qui n'allait pas bien du tout. Donc, je ne peux pas faire moins que l'année dernière... Et puis, je suis dans une petite ville dont ma famille est originaire : un atout qui m'a facilité le lancement du magasin car j'avais déjà un réseau constitué.

L'examen de vue en magasin

Si j'ai passé mon BTS en temps plein, je suis bien sûr prêt à accepter un apprenti car entre la théorie apprise à l'école et la pratique, c'est complètement autre chose en optique. En fait, la théorie vous sert dans les cas les plus difficiles. Cependant, depuis que l'opticien a le pouvoir de procéder à l'examen de vue en magasin, il faut être de plus en plus au point sur ses connaissances. »

Magued AMER, promotion 2008

« Ouvrir mon magasin à l'étranger »

« Après ma formation en optique, j'ai poursuivi mes études en Licence de management car, malgré mon BTS, je sentais que je n'avais pas les compétences nécessaires, en gestion notamment, pour ouvrir directement mon magasin. Et je compte aller jusqu'en Master pour obtenir un diplôme, reconnu à échelle internationale. En effet, j'ai un projet aux Etats-Unis et un autre aux Emirats en cours d'étude. Si je n'ai pas encore pris ma décision quant à ces deux zones géographiques, l'une offre des opportunités, l'autre correspond à mon profil : en plus de l'anglais, je parle arabe couramment.

L'ICO, une ouverture internationale

Au sein de l'école, j'ai participé à tous les événements organisés, comme les voyages humanitaires : l'Inde, Cuba... J'ai pu y rencontrer des optométristes étrangers et échanger avec eux. Je me suis alors posé la question de la reconnaissance de notre diplôme d'optométriste dans les autres pays. Il s'avère qu'il n'y est pas reconnu : voilà qui a gelé mes projets de continuer en optométrie, mon ambition étant de partir à l'étranger. En cela, l'ICO a eu un rôle fondamental dans mon orientation. »

Une école reconnue et bien cotée

« Quand j'ai décidé de suivre ma formation en optique, je cherchais une école reconnue et bien cotée. Je n'ai donc pas choisi l'ICO par hasard. Et je ne regrette pas du tout car le corps professoral y est vraiment intéressant et très professionnel. De plus, par rapport à d'autres écoles, les équipements sont au top. »

Matthieu DEWAELE, promotion 2004

« Trouver la ville idéale pour m'installer »

« Ma sortie de l'ICO a été facile parce que j'ai continué sur un CQP Commerce, soit un an en alternance. Après, je suis directement rentré dans la vie professionnelle en devenant opticien en magasin. Aujourd'hui, j'inaugure mon enseigne.

Transmettre ses acquis

J'ai choisi une ville de 19 000 habitants dans le Pas-de-Calais : une région sélectionnée par rapport au potentiel, la concurrence, la population et une petite recette secrète... Et c'est en indépendant, adhérent à une centrale d'achat, que je m'établis. Comme collaborateur, j'ai opté pour une opticienne, qui continue en Licence, en formation initiale. Cette formule d'apprentissage est intéressante à tous les niveaux car quand on aime ce que l'on fait, on aime aussi transmettre ce que l'on a appris.

Franchir le cap

Pour mes confrères qui souhaitent franchir le cap, surtout qu'ils prennent bien leur temps : l'étude d'implantation ne doit pas être bâclée mais très approfondie. Pour ma part, il m'a fallu quelques années avant de trouver la ville idéale pour m'installer. Quant aux démarches administratives, il faut être patient... »

Peur de la crise ?

« Il se trouve aujourd'hui que la crise dans le domaine de l'optique n'est que décalée : comme il y a toujours la queue chez les ophtalmologistes, il y a toujours du travail pour les opticiens. Mais c'est vrai qu'à la création de mon entreprise, j'ai dû, plus que tout, tenir compte de la concurrence : dans quelles villes restait-il encore suffisamment de place pour m'implanter ? En tout cas, j'ai la certitude que le magasin d'optique va redevenir un commerce de proximité. »

Michel SENATORE, obtention de la VAE en avril 2009

« A 53 ans, le BTS pour retrouver un emploi »

« Je suis entré dans un grand groupe d'optique en tant que collaborateur et j'y ai bâti mon expérience sur 17 ans. Rapidement, je suis devenu directeur de magasin, puis responsable de secteur. Après une restructuration, on m'a remercié : c'était en avril 2008. C'est alors que mon entourage m'a incité à passer la validation des acquis de l'expérience. Mais J'étais assez réticent car je me disais que retourner dans les études, à mon âge, ce n'était pas évident...

Accompagné par l'ICO et mes proches

A Bures, je me suis retrouvé avec des opticiens. Ils m'ont présenté le parcours de la constitution du dossier à présenter devant le jury quelques mois plus tard : un énorme travail constitué de 230 pages... Mais étant au chômage, j'avais le temps et puis j'étais accompagné par Bures mais aussi par mon fils et mon épouse. Je vous avoue qu'à un moment donné j'ai eu envie de tout abandonner, d'où l'importance de ne pas se lancer seul dans une VAE.

Tout juste un an après...

L'entretien a duré trois quarts d'heure. Passés trois jours, j'avais la réponse. Le courrier ouvert, je n'en croyais pas mes yeux : tout était validé. J'avais mon BTS, tout juste un an après mon licenciement. Aujourd'hui, je suis en pleine recherche d'emploi. Mais face à mon âge « avancé », certains pensent que je suis formaté... Mais j'ai bel et bien prouvé le contraire en obtenant la VAE, qui plus est, du premier coup. »

Durant les mois de préparation

Je me connaissais des lacunes dans l'analyse de vision. J'ai donc demandé une remise à niveau à l'ICO. J'avais en effet une certaine façon de faire les examens de vue et la difficulté quand on a des années d'expérience, c'est qu'on fait les choses tout à fait machinalement. Alors quand il s'agit d'expliquer ses gestes, cela devient plus compliqué.

Devant le jury

On m'avait dit qu'il ne le donnait jamais du premier coup... Quand je suis arrivé, il y avait deux personnes : un professionnel et un professeur. Après avoir évoqué mon expérience, il y a eu des études de cas. Ensuite, j'ai eu des questions d'optique pure. Mais c'était surtout un dialogue et je sentais que ces personnes n'étaient pas là pour me desservir mais pour vérifier mes connaissances et mes compétences.

Aider les futurs candidats

Je suis tout à fait prêt à revenir à l'ICO pour venir en aide aux futurs candidats. Je sais ce que c'est et je sais aussi que l'on se sent parfois un peu perdu. En fait, je serais ravi de partager cette difficile mais formidable expérience.

L'ICO vu par Transitions Optical

Le spécialiste des verres photochromiques renouvèle son partenariat avec l'institut à travers l'opération « Vu du cœur ». Jessica Buhler, Trade Developer France de l'entreprise, nous dit pourquoi.

« Pour nous, l'ICO est une entité très importante dans le monde de l'optique et de son histoire. Quand Jean-Paul Roosen est venu à notre rencontre au SILMO 2007, Transitions s'est tout de suite dit que les actions mises en place par l'institut correspondaient à son image : notre cœur de métier étant de préserver les yeux des gens. Adhérer à « Vu du cœur » nous est alors apparu comme une évidence. Notre action est en plus très simple : un verre Transitions acheté, un euro reversé aux fonds de l'ICO, destinés au développement de ses actions humanitaires. Proposée aux 1800 adhérents de la CDO, cette opération remporte un succès grandissant : entre la première et la deuxième année, le nombre d'inscrits a doublé. »

L'industrie et l'enseignement

Les étudiants sont les futurs ambassadeurs de l'optique. De nombreuses sociétés ne sollicitent les opticiens qu'une fois en magasin. Or, pour Transitions Optical, il est important de former les opticiens à la base, c'est à dire lorsqu'ils sont étudiants. En plus, notre démarche rentre dans le cadre du référentiel officiel du BTS Opticien-lunetier puisque les verres photochromiques font partie intégrante du référentiel de l'optique. En général l'établissement apprécie, dans le sens où nous sommes les mieux placés pour enseigner notre technologie.