

Mention : Optique Professionnelle

RNCP23741 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	331, 312
Code(s) ROME	J1405, M1701, M1704, D1406, D1504
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paris-Sud - Paris 11

<http://www.u-psud.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Cette Licence Professionnelle comprend deux parcours types :

- Parcours type 1 : Optométrie -
- Parcours type 2 : Management et Ventes en Optique et Lunetterie

Parcours 1

Le titulaire de cette licence professionnelle peut exercer des fonctions d'optométriste.

Dans le cadre du Décret n°2007-553 du 13 avril 2007, l'Optométriste réalise les examens de vue (bilan amétropique, accommodatif et de la vision binoculaire).

Il adapte également les lentilles de contact souples (sphériques, toriques ou destinées à la compensation de la presbytie) et rigides sphériques.

Il est sensibilisé aux principales urgences ophtalmiques qui peuvent être rencontrées lors d'une pratique professionnelle de ces deux principales activités.

Il est capable de répondre aux besoins visuels spécifiques des sujets atteints de basse vision en leur proposant les équipements optiques adéquats.

Parcours 2

Le titulaire de cette licence professionnelle peut exercer des fonctions de commercial ou de chef de produit. Le commercial est un acteur essentiel de la relation de l'entreprise et de ses marchés : il vend, achète et distribue des produits et des services en magasin ou en entreprise. Il construit et développe ses fichiers (clients, fournisseurs, prospects, particuliers ou professionnels) en utilisant notamment les TICE. Il connaît, présente et propose les produits ou services d'optique et de lunetterie et en négocie les conditions de vente et les services joints.

En magasin d'optique par exemple :

- il assemble et délivre des équipements de correction optique à des personnes atteintes de troubles visuels selon la prescription médicale, la demande individuelle. Il peut mesurer l'acuité visuelle et déterminer la correction optique nécessaire à la personne.
- il commercialise des articles (lunettes de soleil, étuis, instruments optiques, produits de conservation et de nettoyage, ...).
- il assure le suivi commercial et administratif de la vente.

- il prospecte de nouveaux fournisseurs et participe à la mise en place de la politique de vente.
- Avec l'expérience, il recrute et anime une équipe (monteur vendeur, opticien, personnel administratif, ...), dirige un ou plusieurs magasins d'optique.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Parcours 1

Les compétences et capacités évaluées s'articulent principalement autour de la réalisation d'un examen de vue complet permettant de faire le bilan amétrope, accommodatif et de vision binoculaire et sur l'adaptation de lentilles de contact.

L'équipe pédagogique sera attentive à ce que l'étudiant soit en mesure de :

- Réaliser une histoire de cas complète
- Réaliser les tests préliminaires
- Réaliser une réfraction monoculaire sphéro-cylindrique
- Réaliser un équilibre bioculaire et binoculaire
- Réaliser les tests nécessaires permettant de faire le bilan accommodatif
- Réaliser les tests nécessaires permettant de faire le bilan de vision binoculaire
- Proposer une prise en charge au regard de l'ensemble des tests réalisés
- Pratiquer une référence médicale, en cas de doute sur la présence d'une pathologie
- Réaliser une biométrie, kératométrie
- Réaliser une biomicroscopie complète
- Déterminer la lentille optimale en fonction des tests réalisés
- Être capable d'analyser la qualité de l'adaptation d'une lentille souple sphérique, torique ou destinée à la correction de la presbytie et de proposer les changements éventuels à apporter
- Être capable d'analyser la qualité de l'adaptation d'une lentille rigide et de proposer les changements éventuels à apporter
- Être capable de vérifier la tolérance de l'équipement et l'intégrité de la santé oculaire avant, pendant et après l'adaptation

Parcours 2

Le socle commun de compétences concerne la maîtrise des fondamentaux de la gestion commerciale, de la gestion d'une surface de vente et de la gestion d'équipe dans un secteur spécifique : l'optique et la lunetterie. L'équipe pédagogique sera attentive à ce que l'apprenti soit en mesure de :

- S'approprier les bases de compréhension du système de santé français
- Maîtriser les règles juridiques, analyser des situations professionnelles et utiliser les règles juridiques adaptées au secteur de l'optique
- Mener en collaboration avec un partenaire du marché de l'optique une action marketing opérationnelle
- Analyser la situation budgétaire d'une unité commerciale

Construire des tableaux de bord

Calculer des ratios et d'en tirer une analyse

- Analyser les stratégies mises en œuvre par les principales enseignes d'optique

Construire des matrices d'analyse stratégique propres au marché de l'optique

Elaborer et analyser des enquêtes

- S'approprier les fondamentaux du marketing

Repérer et analyser chaque composante du plan de marchéage d'une marque et/ou d'une enseigne d'optique

- Déterminer le processus de décision d'achat d'un opticien dans le cadre d'un GIE ou d'une centrale d'achat

Mener une étude de sourcing

Construire une analyse comparative de fournisseurs

Préparer la négociation achat

- Déterminer les règles de fonctionnement du e-commerce

Analyser des sites des grandes enseignes de l'optique

- Approfondir les compétences linguistiques en vue de l'insertion professionnelle
- D'étudier les techniques et outils de prise de décision en tant que manager d'une équipe de collaborateurs dans

une unité commerciale

D'animer des réunions managériales participatives

- Utiliser les outils de l'analyse financière dans le cadre d'une unité commerciale

Diagnostiquer la situation comptable et financière d'une unité commerciale

Appréhender à partir d'études de cas la gestion prévisionnelle d'un point de vente (cas de reprise d'une activité)

- Être capable de gérer des listes de données en utilisant des filtres simples et élaborées. Être capable d'extraire des informations en fonction de critères. Être capable d'afficher une information fiable et pertinente en fonction d'une requête

- S'approprier des différentes composantes du marketing des services

Identifier les types de servuction dans le domaine de l'optique

- Maîtriser les techniques de mise en avant du produit dans un point de vente

Optimiser la gestion du point de vente

- Être capable de négocier

Être capable de conduire une stratégie intégrative

Maîtriser les techniques de fidélisation client et de la GRC

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Parcours 1

- les structures proposant des examens de la vue et/ou des adaptations de lentilles de contact
- les industriels de l'optique ophtalmique (verrier, laboratoire de lentilles de contact)

Parcours 2

- les enseignes commercialisant des produits d'optiques au sein de leurs magasins (succursales, franchises, indépendants)
- les grandes entreprises productrices de produits d'optiques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Parcours 1

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Opticien
- Opticien-Optométriste
- Optométriste
- Conseiller technique chez un industriel de l'optique ophtalmique (verrier, laboratoire de lentilles de contact)
- Intervenant enseignant en BTS, licence professionnelle d'optique...

Parcours 2

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- conseiller commercial en magasin
- acheteur (grands magasins, centrale d'achat)
- adjoint aux responsables de la stratégie commerciale
- chef de produit (responsable produit, assistant du directeur marketing)
- gestion administrative des ventes (cadre administratif des ventes).

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Etre titulaire d'un BTS d'Opticien Lunetier

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)

Faible (2/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.

Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 766 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) V3X71 — Spécialistes de l'appareillage médical · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	19 732
Jugés difficiles à recruter	35 %
Emplois saisonniers	9 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins V3X71 — Spécialistes de l'appareillage médical

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Equipe pédagogique dont le responsable des formations d'optométrie porteur de la LP et enseignant-chercheur, 2 ou 3 enseignants-chercheur et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage et de la formation continue de l'IUT participent également au jury

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage et de la formation continue de l'IUT participent également au jury.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible si le candidat est titulaire d'un BTS Optique et Lunetterie

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage, de la formation continue et de la VAP VAE de l'IUT participent également au jury.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Possible si le candidat est titulaire d'un BTS Optique et Lunetterie

Equipe pédagogique dont 3 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP.

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP9956

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23741/>