

Otiko divise par 4 le prix des lunettes grâce à sa "digitalisation ciblée"

Avec un forfait fixe maximal à 199 euros pour une monture et des verres progressifs durcis et traités anti-reflets, contre un prix moyen constaté de près de 800 euros chez les opticiens traditionnels, la start-up lyonnaise Otiko offre un nouveau regard sur l'optique.

Avec son modèle de vente « store-to-web », inédit dans le secteur de l'optique, [Otiko](#) permet aux consommateurs de bénéficier d'une collection de 100 montures, de verres fabriqués en France et d'un service d'essayage, de prise de mesures et de retrait en pharmacie, le tout à prix très compétitif. Le point avec Romain Fréton, fondateur et dirigeant d'Otiko.



Des lunettes à commander sur Internet, à essayer et retirer en pharmacie

38 millions de Français portent une correction optique et chaque année 10,6 millions de paires de lunettes sont vendues. Pourtant, 79 % des Français jugent le prix des lunettes excessif et 3 millions d'entre eux ne peuvent pas s'équiper en raison du prix.

Romain Fréton, fondateur et dirigeant d'Otiko, constate,



Les lunettes françaises sont les plus chères d'Europe, en moyenne 470 € par paire. Ces tarifs très élevés sont d'ailleurs régulièrement dénoncés par la Cour des comptes et par les associations de consommateurs. La question des lunettes trop chères pose un véritable problème de santé publique. Il fallait trouver une solution pour que toutes les personnes dont la vue nécessite une correction puissent s'acheter les lunettes dont elles ont besoin.

(Sources : Rapport annuel de la Cour des comptes sur la Sécurité sociale de mars 2013. Etude menée par UFC que choisir le 20 mai 2014 qui a mis en lumière les dérives frauduleuse d'une partie des opticiens.)

En septembre 2013, Romain Fréton crée Otiko, le premier concept « store-to-web » dans le secteur de l'optique. Grâce à ses différentes avancées, juridique et technologique, la start-up lyonnaise a été reconnue entreprise innovante par le Ministère de l'économie à travers le CII (crédit d'impôt innovation).

Un concept original et innovant pour acheter ses lunettes moins chères

Si les lunettes sont moins chères sur Internet, la vente en ligne est néanmoins freinée par le problème de l'essayage. Comment les lunettes vont-elles se poser sur mon nez ? Où sera positionnée ma pupille par rapport au verre ? Au milieu ? En haut ? Le haut de la monture épousera-t-il le dessin de mes sourcils ou au contraire créera-t-il une barre disgracieuse ?

Pour résoudre cette problématique, Romain Fréton a l'idée de développer un concept unique en optique : des lunettes à commander sur Internet, mais aussi à essayer et à retirer en pharmacie. C'est le « store-to-web ».

Pour développer son concept Otiko a créé :

- une collection de 100 montures, reprenant l'essentiel des modèles à succès pour les femmes et les hommes : montures en acétate de cellulose, métal ou nylon, classiques chics, discrètes, tendances ou colorées ;
- et une application innovante disponible sur iPad, Otiko Photo System ®, qui permet de mesurer l'écartement pupillaire indispensable au centrage des verres.



Ainsi, grâce à ses innovations, Otiko permet à toute personne munie d'une ordonnance ophtalmologique de se rendre dans une pharmacie partenaire pour choisir la monture de son choix et prendre ses mesures pupillaires avant de commander en ligne ses lunettes.

Pour aller encore plus loin dans l'accessibilité et la lisibilité de son offre, Otiko propose quatre forfaits à prix fixes :

- Montures + Verres unifocaux standard : 39€ ttc
- Montures + Verres unifocaux durcis antireflets : 99€ ttc
- Montures + Verres progressifs standard : 99€ ttc
- Montures + Verres progressifs durcis antireflets : 199€ ttc

Romain Fréton souligne,

Ces prix sont valables sur toute notre collection de montures et quelle que soit la correction optique. Il n'y a donc pas de mauvaise surprise. Nous sommes les seuls opticiens à tenir cette promesse. Chez nous d'ailleurs, mieux vaut une paire à prix imbattable et à prix fixe que deux ou trois paires, comme chez nos concurrents...les Français ne sont plus dupes : ils réclament une paire au bon prix, pas plus.

Otiko, le prix, mais aussi la qualité et le professionnalisme

Basée à Lyon, l'entreprise compte dans son équipe plusieurs opticiens. Ces derniers examinent systématiquement chaque commande, mesure pupillaire et validité de l'ordonnance et apportent les éventuels ajustements techniques nécessaires.

Les verres sont ensuite fabriqués dans un laboratoire ophtalmique situé au nord de Paris puis expédiés chez Otiko où ils sont montés sur la monture par les opticiens.

Enfin, les lunettes sont envoyées par Chronopost à la pharmacie partenaire où le client vient les retirer avec leur facture et leur feuille de soins pour remboursement auprès de leur sécurité sociale et de leur mutuelle.



Romain Fréton poursuit,

Tout notre fonctionnement est pensé pour rendre les lunettes accessibles à tous sans jamais rogner sur la qualité des produits et des services. Nos montures n'ont pas de marques, et pourtant, elles ont tout des grandes marques : les formes, les matériaux utilisés. Et d'ailleurs, elles sont fabriquées dans les mêmes usines que les grandes marques. Nous n'avons pas de magasin Otiko mais des pharmaciens partenaires et des opticiens

expérimentés. Illustration finale de notre engagement qualité, nous offrons la possibilité à nos clients de bénéficier d'une garantie « Satisfait ou Remboursé » pendant 30 jours : un engagement que n'offrent pas les opticiens traditionnels.

Quand Otiko bouscule le secteur de l'optique

Avec son concept révolutionnaire, la start-up Otiko en fait voir de toutes les couleurs aux opticiens traditionnels.

Romain Fréton confie,

Malgré les bénéfices économiques, sanitaires et sociaux de notre offre, notre innovation soulève beaucoup de résistances de la part des vieux corporatismes de notre pays. Les principaux syndicats d'opticiens s'opposent aveuglément à notre projet, alors que nous sommes nous-mêmes opticiens. De plus, l'Ordre des pharmaciens refuse de s'exprimer clairement sur notre fonctionnement par crainte de se faire accuser d'infraction au monopole des opticiens.

Pourtant, en parfait accord avec la loi n°2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation (dite loi « Hamon ») qui autorise expressément la vente en ligne de verres correcteurs, Otiko offre de véritables opportunités : faire évoluer le secteur de l'optique, tant sur le plan de l'innovation juridique que technologique et offrir une vraie solution au problème des lunettes trop chères.

Pour Otiko, proposer des lunettes de qualité à un prix imbattable afin d'équiper tous ceux qui, faute de moyens, avaient renoncé à pousser la porte des opticiens, est le seul débat qui vaille.

Aujourd'hui, 8% des clients Otiko sont bénéficiaires de la CMU, ils n'ont pas eu de reste à charge et n'ont pas avancé de frais.

Au-delà des adhérents CMU, nous avons découvert que notre offre séduisait des profils très différents ; nos opticiens rappellent tous nos clients par téléphone afin de s'assurer de leur confort visuel. Au cours de ces échanges, ils ont découvert que nos clients étaient retraités, jeunes actifs, grande fortune française, personne âgée en milieu rural, artisan en zone urbaine, médecin et même ophtalmologiste !

Tous souscrivent à ce nouveau choix qui leur ai offert, tous s'agacent ouvertement et spontanément des prix qu'ils avaient l'habitude de payer chez leur opticien et tous comprennent parfaitement le « nouveau deal » qu'Otiko leur propose : des prix, de la qualité, grâce à une digitalisation ciblée : un peu d'Internet, un peu de proximité en Pharmacie.

Pour en savoir plus

Site web : <http://www.otiko.fr>

Dossier de presse : <http://www.relations-publiques.pro/wp-content/uploads/dp/otiko.pdf>

Contact presse

Romain Fréton

E-mail : rfreton@astelia.fr

Tél. : 04 72 37 37 47