



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

POUR DIFFUSION IMMÉDIATE

Mardi 19 août 2014 - Une deuxième succursale pour l'*Entrepôt de la Lunette*, après un succès incomparable à Trois-Rivières. Drummondville pourra profiter de ce concept innovateur de lunetterie, où le consommateur peut à la fois prendre soin de sa vue et de son portefeuille.

Les promoteurs de Trois-Rivières, Jean-Nicolas Boisvert, opticien d'à peine 25 ans et Lucie Dufour se sont associés avec Serge Beaulieu, un homme d'affaires impliqué et passionné de la région. Ils sont fiers d'offrir une deuxième succursale aux consommateurs québécois.

Le marché de l'optique est un marché unique pour le consommateur. Alliant la mode à la santé, ce marché est contrôlé par de grandes entreprises américaines et européennes. Avec l'arrivée de la vente en ligne, le consommateur commence à se poser des questions sur le prix qu'il paie en boutique et tend à oublier l'importance primaire de son achat, la santé des ses yeux.

« L'opticien, c'est comme le pharmacien. L'optométriste, lui, joue le rôle du médecin et l'ophtalmologiste du chirurgien. On nous pose souvent la question sur la différence de nos rôles, mais c'est exactement la même chose. »

Acheter des médicaments en ligne pourrait être néfaste pour la santé, puisqu'aucun professionnel pourrait garantir sa qualité ni fournir les informations essentielles à la prise du médicament. Avec la vue, si une prescription semble facile à utiliser, elle doit bien être ajustée à la vue du patient, c'est particulièrement là que l'opticien joue son rôle.

« Notre métier d'opticien ne s'arrête pas seulement à prendre une distance pupillaire et vendre une paire de lunettes. Nous devons aussi prendre en considération la morphologie du visage du client, de son style de vie, son métier, bref une panoplie de facteurs qui nous permettent de définir le meilleur choix de lunette pour lui.

Tel que lu dans le dossier du mois de février de la revue Protégez-vous:

« Il est rarement économique d'acheter des lunettes complètes, verres et monture, dans une seule et même boutique ».

Dans le cas de *l'Entrepôt de la Lunette*, il faudra tout de même se rendre chez un optométriste pour avoir sa prescription en main, mais les prix sont comparables à ceux de l'internet, tout en assurant un ajustement et choix judicieux de verres et monture.

L'entrepôt de la Lunette souhaite offrir un service adapté aux besoins des clients, et offrir des produits de qualité à un prix juste. L'entreprise souhaite répondre à un besoin criant, celui d'être honnête envers le consommateur et voir à sa santé visuelle.

Une paire de verres et monture avec un verre simple vision débute à 59.90 \$, et un avec un verre progressif à 159.90 \$. Ce sont des prix comparables à ceux de l'internet, sur des sites tels que clearlycontacts.com. Il faut aussi noter que l'achat de lunettes en ligne est encore interdit au Québec et dans de nombreuses provinces canadiennes pour des raisons de santé.

Comment offrir de tels tarifs ? La situation géographique des locaux, avec peu d'investissements et d'améliorations locatives, de l'affichage au merchandising. En investissant là où ça compte, soit dans les collections privées et les ententes de fins de ligne, les consommateurs peuvent payer un prix honnête.

Drummondville est aussi une ville très industrielle, c'est là que Serge Beaulieu a vu l'opportunité pour les gens de la région et les entreprises. L'importance du marché de la santé et sécurité permettra aussi d'offrir aux employeurs une alternative. En collaboration avec un fournisseur fabricant de verres et distributeur d'une collection privée, *l'Entrepôt de la Lunette* pourra aussi offrir aux entreprises et aux usines un service de qualité pour leurs employés. Des lunettes de sécurité ajustées à la vue du porteur, disponibles en boutique, avec les services d'un opticien, pour une fraction du prix habituel.

Drummondville profitera de la deuxième boutique de *l'Entrepôt de la Lunette*, et ce sont les consommateurs qui pourront cesser de se casser la tête avec le magasinage des lunettes pour la famille. Il suffit de se déplacer vers le sud sur le Boulevard St-Joseph pour éviter de chercher plus longtemps le meilleur rapport qualité-prix.

- 30-

Pour plus d'informations et entrevues :

Votre Agence : On le fait pour vous

Relationniste

(819) 340-1361

info@votreagence.ca