



### Um passeio “à portuguesa”

A equipa da ÓpticaPro cruzou-se com vários portugueses que se deslocaram a Paris para aferir todas as novidades e potenciais oportunidades de negócio. Porém, a viagem ao Silmo não é só trabalho e, por isso, a Associação Nacional dos Ópticos (ANO), com o apoio da Promosalons, organizou uma visita a duas lojas emblemáticas no centro de Paris para todos os associados interessados. A manhã de sábado começou, assim, com este passeio que pretendeu, para além da componente lúdica e visita aos pontos turísticos da cidade, complementar o conhecimento que os ópticos têm do mercado internacional. A ÓpticaPro acompanhou esta “viagem” e captou a essência da iniciativa. “Visitámos dois pontos de venda completamente distintos. A Les Plus Belles Lunettes Du Monde destaca-se pela venda mais personalizada, que habitualmente denomino por ‘gourmet’, e pela oferta de bens de luxo. Nesta loja, com um espaço absolutamente carismático, sublinho ainda o facto de a proprietária ser de nacionalidade portuguesa, o que nos deixa muito orgulhosos pela óptica nacional. A cadeia de lojas Lissac, por seu lado, caracteriza-se essencialmente pela venda mais comercial, com um grande número de clientes, e pela grande aposta em diversos campos da óptica e optometria, com destaque para a visão infantil, contactologia e baixa visão”. O presidente da ANO, Rui Correia, quan-

Silmo



do confrontado com o balanço da iniciativa, considerou-a muito positiva. “Além da habitual visita ao salão, que alarga sempre a visão empresarial do profissional da óptica, houve a oportunidade de contactar ‘in loco’ com outros profissionais, enriquecendo a nossa cultura óptica”. Durante o passeio, os ópticos presentes questionaram os responsáveis pelas lojas, no sentido de perceberem o funcionamento e a forma de atuar em França. Rui Correia revelou-nos que encontrou algumas diferenças, se compararmos com Portugal. “Apesar de os mercados português e francês serem naturalmente diferentes, a verdade é que Portugal nada fica atrás ao praticado em França. Senti, por exemplo, que, no nosso país, damos mais relevância à formação profissional dos colaboradores no ponto de venda, assim como à decoração, exposição de produtos e material de promoção. Quanto à



regulamentação da atividade e licenciamento dos espaços, confirmei que, em França, o Estado tem um papel mais interventivo. Ou seja, para a atribuição do licenciamento comercial para o comércio de Óptica Ocular, além das condições sanitárias mínimas, também é exigido em França a permanência do responsável, que tem de ser um 'optique diplômé' com três anos de experiência mínima. Algo semelhante defende a direção da ANO para o nosso setor. Prova disso é o novo regulamento interno, que projetamos transformar em licenciamento oficial". Como não poderia deixar de ser, também a conjuntura atual foi abordada. A contração económica francesa, com consequências diretas no nosso setor, só desde o segundo trimestre deste ano está ser sentida pelos ópticos franceses e com quebras de faturação bastante inferiores ao que se passa no nosso país, que se encontra em queda desde o início de 2011.

Rui Correia finalizou a nossa conversa, deixando a sua opinião em relação ao Salão deste ano. "Creio que o salão

parisiense foi um espelho da situação económica que se vive um pouco por toda a Europa. Senti uma menor afluência de visitantes em relação a edições anteriores e até uma menor expressão por parte dos expositores. No entanto, foi uma visita agradável, que ajudou a auscultar o mercado internacional". Para 2013, o Salão Mundial de Óptica decorre entre 26 e 29 de setembro. Encontramo-nos por lá novamente? Não perca esta viagem fascinante e junte-se a nós! <

