

[NOM Prénom]

Stage du ..... au .....20..

# DOSSIER DE STAGE EN ENTREPRISE



**l'Opticien BAILLY**

**Entreprise d'accueil**  
L'opticien Bailly

Collège .....

Année scolaire 2011/2012

# Sommaire

<b>I-la description de l'entreprise.....</b>	<b>p.1</b>
a/Présentation : lieu, nature du travail	
b/Historique depuis sa naissance	
<b>II- 1) L'activité économique.....</b>	<b>p.1</b>
a/Le ou les produits fabriqués	
b/Les étapes de la fabrication de ces produits	
<b>2) L'activité service.....</b>	<b>p.2</b>
c/Le ou les services proposés	
d/Les étapes de la mise en service de ces produits.	
<b>III- L'observation du service dans lequel tu étais.....</b>	<b>p.2</b>
1/Décris son activité	
2/Quelles relation a-t-il avec les autres services ?	
<b>IV-L'informatique.....</b>	<b>p.3</b>
1/Existe-t-il un site Internet ?	
2/Comment est-il utilisé ? Vente ? Achats ? Information publicitaire ?	
<b>V- Le métier dans son environnement.....</b>	<b>p.3</b>
1 Quelle est est la clientèle ?	
2 La publicité est-elle utilisée ? Décris-la. Sous quelle forme l'entreprise fait-elle de la publicité ?	
3 Quelle est la concurrence ? Sous quelle forme s'exerce-t-elle ?	
<b>VI-Le personnel.....</b>	<b>p.3</b>
1 Nombre de personnes employées ?	
2 Décrire de manière détaillée la tâche de la personne que tu as suivie le plus souvent :	
• Les qualités requises pour effectuer cette tâche.	
• Les horaires	
• Son rythme de travail dans la journée , dans la semaine	
• Sa qualification (niveau d'études)	
3 Quelle formation prépare à ce métier actuellement ?	
• Ce métier offre-t-il une formation continue ? Laquelle ?	
<b>VII-Le bilan de ton stage.....</b>	<b>p.4</b>
1 Donne ton opinion personnelle sur le stage .	
2 Quelle idée te faisais-tu du monde du travail avant le stage ?	
3 Et maintenant ? Qu'as-tu appris sur toi même ?	
4 Que ta appris le stage sur toi même ?	
• Au quotidien (exigences sur les horaires, les déplacements, la tenue...)	
• Dans la relation avec les gens (savoir écouter, oser prendre la parole, savoir s'intégrer à une équipe..)	
• Dans l'exécution du travail (oser demander des explications, approfondir,avoir des initiatives,s'interroger sur le travail fait ou à accomplir et ses finalités...).	
5 Aimerais-tu exercer l'un des métiers observés lors de ce stage ? Justifie ta réponse.	
<b><u>Annexes.....</u></b>	<b>p.5</b>



### I-La description de l'entreprise

- C'est un magasin d'optique intitulé «Bailly» situé à l'adresse 9 rue Jean Jaurès 42800 Rive de Gier.
- Le magasin à été crée en 1920 par le grand père du patron actuelle , ce magasin est transmis de père en fils depuis trois générations.

### II-L'activité économique

- Les produits fabriqués sont les verres des lunettes.
- Pour fabriqués ces lunettes il faut plusieurs étapes :

#### **Réalisation des lunettes :**

Dès réception des verres, l'opticien procède à la réalisation de leur montage. Il doit alors les monter avec une grande précision dans la monture afin de réaliser les lunettes d'après un ensemble de mesures prises pour bien positionner la correction en face de chacun de vos yeux. Voici les étapes du montage :

**1- Le centrage** : l'opticien repère le centre optique et l'axe du verre, afin de les positionner correctement par rapport à la monture, en tenant compte de l'écart pupillaire et de l'hauteur.

**2- Le palpage** : grâce à un palpeur, la machine enregistre très précisément la forme de la monture. Les données ainsi obtenues seront utilisées lors de l'étape suivante.

**3- Le meulage** : le verre est positionné sur une meuleuse à l'aide d'une ventouse, puis taillé en fonction de la monture, du matériau et de la puissance du verre.

**4- Le montage** : l'opticien monte les verres en fonction du type de monture choisie : par chauffage pour les montures en plastique, par vissage pour le métal, ou bien encore par crantage, perçage...

**5- L'ajustage des lunettes** : pour le confort et pour une qualité de vision optimale, l'opticien ajuste les lunettes au visage du client : il règle l'orientation des plaquettes nasales, courbe les branches afin que les lunettes ne marquent pas le nez ou les oreilles... Cette étape est indispensable pour que les lunettes soient bien positionnées et ne glissent pas.

## 2/L'activité service :

- Les produits proposés sont les montures de lunettes mais aussi les montures de lunettes de soleils et les lentilles de contacts.
- L'opticien commande les montures à un fabricant, quand il les reçoit il doit d'abord vérifier si les montures correspondent aux modèles choisies et aux nombres voulues, puis l'opticien va noter la référence de chaque modèle sur un coin du verre et l'opticien peut les mettre en rayon.

## III-L'observation du service dans lequel tu étais :

- Le service dans lequel j'étais est la salle de bilan de vue.

L'opticien pouvait :

- mesurer l'**acuité visuelle**
- proposer les **verres correcteurs nécessaires**.

Si le client n'est jamais allé chez l'ophtalmologiste ou si il présente une maladie de l'œil, l'opticien l'orientera systématiquement vers un spécialiste.

## Comment ça se passe ?

### **Le bilan de la vue :**

Pour effectuer votre bilan visuel, l'opticien reçoit le client dans un local dédié, à l'écart de la surface de vente, vous assurant calme et confidentialité.

Afin de déterminer si vous présentez un défaut de vision, l'opticien va pratiquer différents tests d'acuité visuelle. La lecture d'un tableau de lettres placé sur un mur permettra par exemple de déceler une myopie, la lecture d'un texte de près une presbytie. La perception de graphismes spéciaux (lignes, chevrons) pourra mettre en évidence un éventuel astigmatisme. Après avoir déterminé avec le client ses besoins visuels selon votre profession ou vos habitudes de vie, l'opticien proposera d'essayer différents verres. C'est le client qui choisira ceux avec lesquels il voit et il se sent le mieux. On appelle ainsi " subjective " cette méthode de correction.

L'opticien peut également proposer différents tests supplémentaires. Par exemple, la vérification de capacités d'accommodation ou la bonne convergence des yeux.

Pour être complet, l'ensemble du bilan visuel dure ½ heure.

- Après le bilan de vue, l'opticien commande les verres adaptés à la vue du client à un fabricant qui va les réaliser en tenant compte de la correction visuelle, de l'écart entre les yeux et du nez, de la hauteur par rapport à la monture choisie... Quand il les reçoit, ils sont de forme ronde. Il doit les tailler pour les adapter avec la plus grande précision à votre monture en respectant parfaitement le centre de la correction optique. Lors de la livraison, l'opticien indique comment se servir des lunettes et comment les entretenir. Il les ajuste une dernière fois en modifiant la courbure des branches et des plaquettes pour les adapter très exactement à la morphologie du visage et donner un confort total.

#### IV-L'informatique

- Le magasin d'optique possède un site internet : [www.optiqueBailly.com](http://www.optiqueBailly.com)

Le magasin possède aussi une page Facebook : [www.optiqueBailly/facebook.com](http://www.optiqueBailly/facebook.com)

- Le site propose les différentes montures proposés en magasin , il indique où est situé le magasin (un à Rive de Gier et un à Saint Saint-Chamond).

Le site propose aussi les différentes promotions durant l'année. On ne peut pas encore acheter de monture sur le site.

#### V-Le métier dans son environnement

- La clientèle varie de toute génération , car le magasin propose des lunettes pour enfants , pour adolescents , pour adultes ...
- La publicité est utilisé : le patron y avait installé sur la place de Rive de Gier une voile publicitaire proposant la proposition des lunettes à -20% (durant l'été) et une promotion annuel qui est la deuxième paire de lunette à 1 euro, bande annonce publicitaire du magasin au cinéma de Rive de Gier , des brochures dans des grandes surfaces .
- Il y a une grosse concurrence car il y a trois magasins d'optique sur Rive de Gier , mais le patron témoigne que cela ne lui fais pas perdre sa clientèle .

#### VI-Le personnel

Il y a 6 embauchés et 2 stagiaires ( 1 bac professionnelle optique et 1 BTS opticien/lunetier )

#### **Les gérants :**

##### **Jérôme Bailly**

- Gérant

- Écoles fréquentées : Grenoble et Saint-Étienne
- Diplôme obtenu : BTS opticien/lunetier

##### **Cécile Bailly**

-Gérant adjointe

- École fréquentées : Lyon
- Diplôme obtenu : BTS  
opticien/lunetier

•Au cours de sa journée, l'opticien conseille sa clientèle sur les nombreux produits de son magasin, tels que les lunettes de soleil, les montures, les options sur les verres ou encore les étuis. Il se doit d'être convaincant et réactif afin de répondre à toutes les questions qui vont lui être posées. Bien sûr, il sait aussi mettre en valeur les produits qu'il présente, en utilisant des arguments adaptés à son interlocuteur.

•Les horaires sont très convenables : Du mardi au samedi de 9h – 12h à 14h – 19h

• L'opticien était très dynamique durant la journée , car il y a un client toute les deux minutes , si l'opticien n'est pas en train de faire un bilan de vue il est en train de proposer des montures au clients ou il peut rajuster une monture d'un client.

•L'opticien peut avoir :

- Un Bac professionnelle en Optique
- BTS opticien/lunetier
- BTS opticien/lunetier, DU optométrie, DU contactol

3/ La formation est BTS opticien/lunetier.

•Non ce métier n'offre pas de formation continue.



## VII-Le biland de ton stage

•Ce stage m'a beaucoup plus dans l'ensemble même si il y a quelques points qui ne m'ont pas parus très intéressant.

Je pense qu'il m'aidera pour la suite et pour mes études.

En conclusion je suis assez satisfaite de cette semaine de stage.

•Je pensais que le travaille serai beaucoup plus facile , plus agréable que d'être à l'école , je pensais que le travaille ne serais pas fatiguant aussi .

• J'ai appris que chaque chose avais son temps car je voulais au plus vite quitter l'école, mais maintenant je préfère largement l'école au travaille.

4/

•J'ai appris que le monde du travaille est très différent de l'école car ce ne sont pas les même horaires (mais je finissais une heure avant les employés) : 9h – 12h à 14h – 18h . Il faut une tenue correcte , présentable devant les clients.

• Il faut être très attentif au près du client , savoir comment lui proposer un produit , comment le convaincre ; il faut avoir du temps pour le client ; «le client est roi».

Pour ce qui est de s'intégrer à l'équipe , il faut essayer de s'intéresser à se que fait l'employé , savoir poser les bonnes questions au bon moment .

•Ce stage m'a appris à travailler en équipe, être à l'écoute des clients .

5/Je ne sais pas pour l'instant , je pense que j'ai tout le temps à y réfléchir car il faut que je découvre des métiers que je ne connaissais pas encore , mais ce stage m'a beaucoup plus .

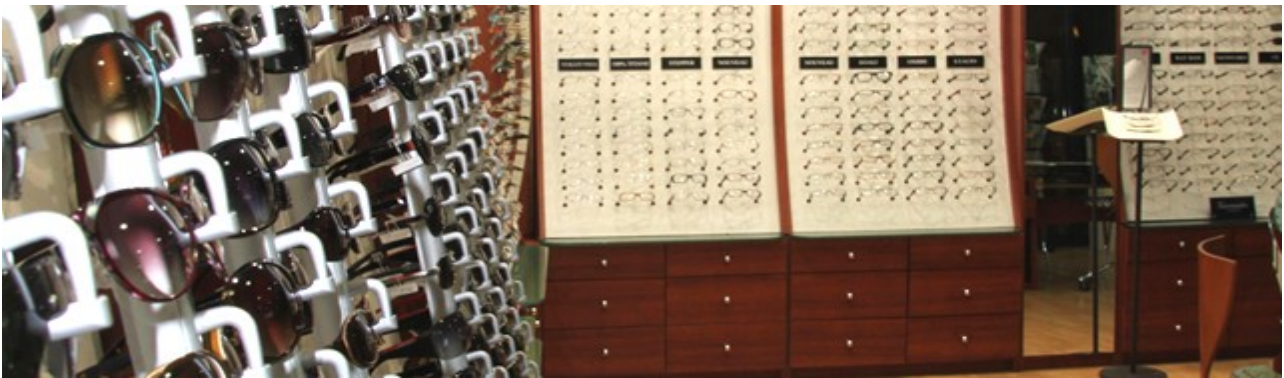


**l'Opticien BAILLY**

# Annexe



*L'entrée du magasin*



*Stand de monture de lunette*

## RIVE-DE-GIER

9, rue Jean Jaurès  
42800 Rive-de-Gier  
Tél : 04 77 75 04 13

## SAINT-CHAMOND

76, rue de la République  
42400 Saint-Chamond  
Tél : 04 77 31 32 94

*L'opticien Bailly possède deux magasins*