

Guillaume Nicolas : “La basse vision, c’est une autre optique, au sens propre”

Opticien indépendant à Nègrepelisse (82), Guillaume Nicolas a fait de la basse vision le cœur de son engagement professionnel. Un choix exigeant, qu’il revendique.

Guillaume Nicolas n’est pas devenu opticien par hasard. Fils d’un père atteint de rétinopathie, il découvre très tôt les limites de la prise en charge des patients malvoyants : *“Cette problématique, on l’avait tous les jours à la maison.”* Diplômé d’un BTS-OL en 2000 à l’Institut et Campus d’Optique (Ico) de Bures-sur-Yvette (91), il commence sa carrière dans un magasin indépendant à Toulouse avant de racheter, en 2006, un point de vente à Nègrepelisse, dans le Tarn-et-Garonne. C’est là, dans ce bourg de 5 000 habitants, qu’il crée Vue d’ici et qu’il exerce depuis 19 ans. Au fil du temps, sa pratique s’oriente vers la basse vision, un domaine encore *“trop peu pris en charge”* dans l’optique traditionnelle. *“Cela vient de mon constat personnel, c’est ensuite devenu un engagement professionnel.”* L’adhésion au réseau UnDixième, lancé par la centrale Luz, puis son implication dans l’association Retina, renforcent sa volonté d’apporter des solutions concrètes à ses porteurs : *“Pendant longtemps, il fallait batailler pour trouver des réponses adaptées. Alors, quand le réseau s’est mis en place, ça a été pour moi une évidence.”*

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

Installé entre Montauban et Caussade, Guillaume Nicolas s’affirme comme un professionnel de santé de proximité. *“J’ai des patients qui viennent de loin, raconte-t-il. Certains n’hésitent pas à faire plus d’une heure de route pour venir me voir.”* Ces rendez-vous basse vision sont particuliers : il ferme son magasin et consacre à ses porteurs jusqu’à 2 heures d’expertise, moyennant une anamnèse approfondie. *“C’est un moment à part. Je prends le temps d’écouter, d’analyser, de tester. On ne peut pas faire ça en 10 ou 20 minutes.”* Sa méthode repose sur un échange approfondi, souvent en présence de l’entourage : *“Il est essentiel de comprendre le quotidien, les habitudes et les besoins des gens.”* L’opticien se



voit comme un relais du duo ophtalmologiste-orthoptiste et compare cette collaboration à une écurie automobile : *“Nous, opticiens, sommes les techniciens du quotidien visuel. On intervient sur le terrain, on adapte, on teste, on réajuste.”*

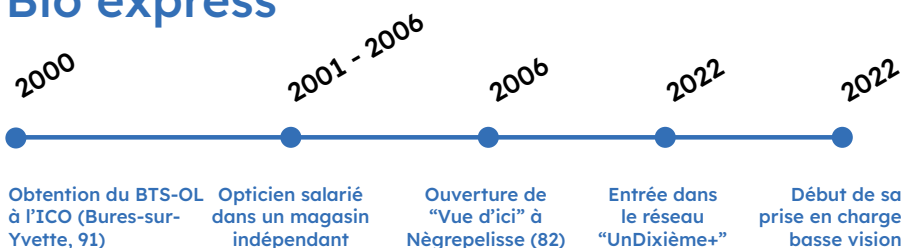
UN OPTICIEN ENGAGÉ, LIBRE ET EXIGEANT

Guillaume Nicolas travaille seul dans son magasin, en toute indépendance depuis près de 20 ans. Pour lui, cette liberté est primordiale : elle lui octroie le choix de ses montures et de ses fournisseurs selon ses propres critères — qualité, service et relation humaine.

“S’il y a un problème, c’est moi qui prends la responsabilité. Donc je suis exigeant, parfois pénible, avec mes fournisseurs, mais je préfère ça plutôt que de proposer une qualité moindre à mes clients.” Chez Vue d’ici, les marques *“chères et extravagantes”* sont rares. Il privilégie des collections *“discrètes”*, souvent peu connues du grand public, mais fiables et avec un bon SAV. Son panier moyen est plutôt élevé, mais ses porteurs l’acceptent volontiers : *“Quand on l’explique bien, ils comprennent. Ils savent pourquoi c’est plus cher.”* Pour lui, cette indépendance est la condition pour rester maître de ses choix face à un mar-

ché de plus en plus *“normé et tiré vers le bas”*. Sa relation avec certaines mutuelles l’illustre bien : *“Parfois, c’est un parcours du combattant : délais de remboursement, protocoles rigides... On finit par ne plus être maître de ce qu’on propose.”* À ses yeux, l’optique ne peut pas être *“un simple commerce”* ni se réduire à des logiques de

Bio express





Dans son magasin, l'opticien assume un parcours client minutieux afin de proposer à ses clients la solution adaptée à leurs besoins.

volume. *“Si on commence à me dire quoi vendre et à quel prix, je ne m’y retrouve plus. Ce n’est pas pour ça que j’ai choisi l’optique.”*

On ne vend pas les mêmes équipements à un agriculteur qu’à un comptable

Plus largement, Guillaume Nicolas se désole de voir certains jeunes diplômés quitter le métier, faute de sens et d’épanouissement : *“On assiste à une dérive commerciale qui prend trop souvent le dessus sur le volet santé.”* Dans son point de vente, sa clientèle est variée, avec une part croissante de personnes malvoyantes : *“Depuis 2024, la demande explose. En 2025, j’ai multiplié par 3 le nombre de rendez-vous : la basse vision comble un besoin qui n’avait jamais vraiment trouvé de réponse.”* Il consacre même ses week-ends à des rendez-vous à domicile pour ne pas impacter son activité en magasin. Bref, à sa manière, Guillaume Nicolas trace son chemin dans l’écosystème

optique. Il se voit d’abord comme un professionnel de santé de proximité. S’il a déjà envisagé d’ouvrir un second point de vente, l’idée a vite été écartée : *“Je ne veux pas passer mes journées à faire des RH à la place de mon métier.”* Si développement il y a, ce sera à sa manière : *“Si la demande se renforce encore, peut-être que je créerai un espace dédié, mais pas question de multiplier les magasins juste pour faire du chiffre.”* Sa vision reste inchangée : redonner du sens à son métier, jour après jour. *“Une paire de lunettes ne se résume pas à sa correction ou à son prix. Elle doit s’adapter à un mode de vie, à une histoire, à un besoin.”* Et comme pour boucler la boucle, il aime rappeler : *“Nous, les 3”O”, nous sommes comme une écurie de Formule 1. Sans opticiens comme mécaniciens et ajusteurs, la voiture n’avance pas.”* ●

Deux sœurs, un nouveau regard

L’histoire de Guillaume Nicolas illustre l’impact d’une prise en charge adaptée de la basse vision. Un jour, Manon et Audrey, 23 et 25 ans, atteintes d’une rétinopathie atypique, franchissent la porte de son magasin. L’une souffrait d’éblouissements, l’autre peinait à utiliser son ordinateur. Après l’essai de filtres et de prismes, entretemps prescrits par un ophtalmologiste, les résultats ont été immédiats. Aujourd’hui, les deux sœurs reprennent le bus plus sereinement, travaillent avec plus de confort et avancent dans leur quotidien avec davantage de confiance. Pour l’opticien, c’est cela, la basse vision : *“Des rencontres humaines, des cas particuliers, des solutions et une remise en question permanente de mon travail.”*



Guillaume Nicolas apporte à ses patients âgés des solutions leur permettant de retrouver de l’autonomie.