

L'Essentiel de l'Optique

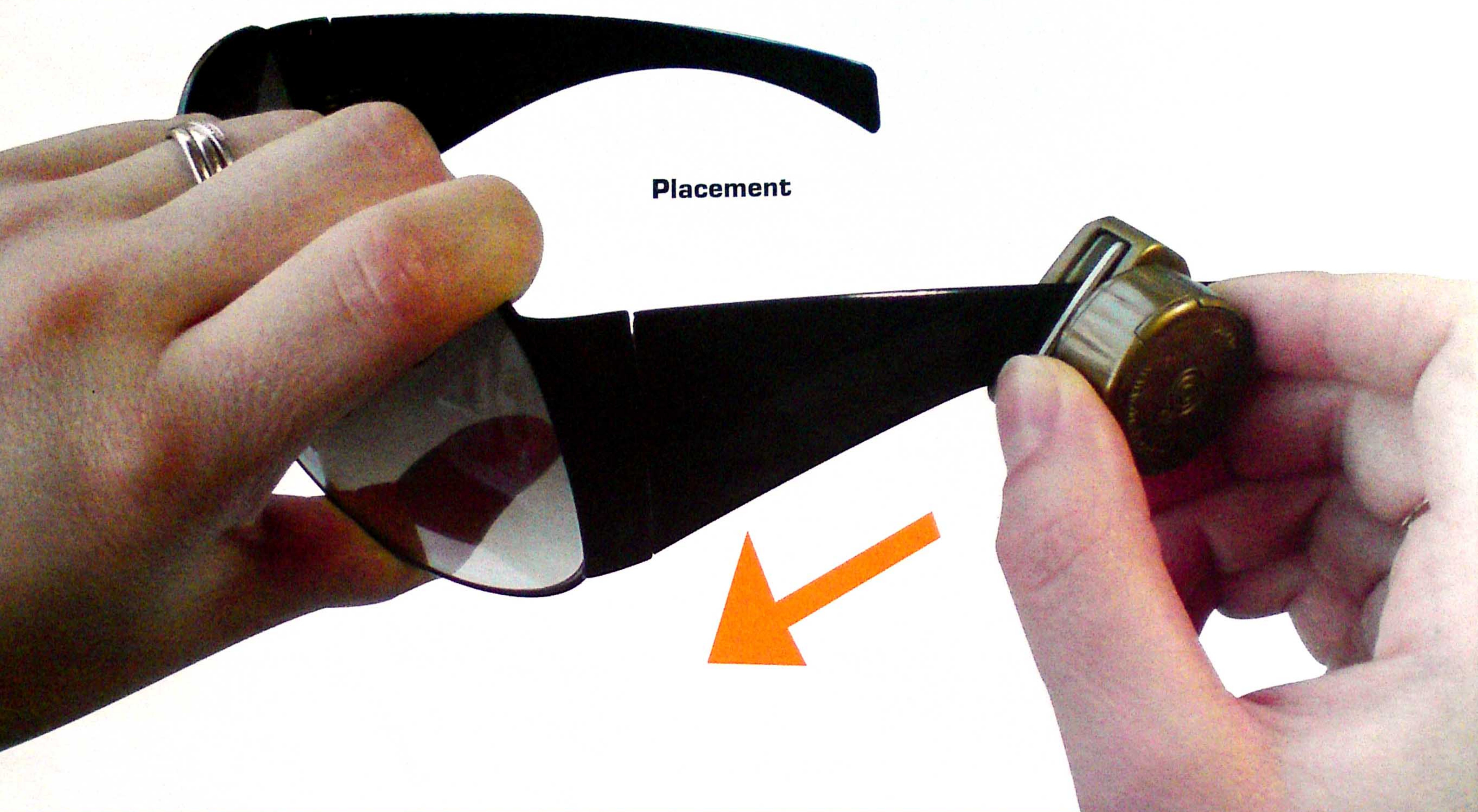
N° **118** DÉCEMBRE 2009



➤ **COEUR DE CIBLE**
La consommation responsable

➤ **LE POINT DU MOIS**
Survivre à la crise

➤ **CONTOURS DE LA MODE**
Le retour des faces fortes



Enfin un **antivol** qui ne nuit pas

Hier, il fallait choisir entre marketing et sécurité. Les anti-vols optiques étaient lourds, peu esthétiques, l'essayage peu engageant. Présente au Silmo pour la première fois, la société Exaqworld sort de ce paradoxe avec une vraie innovation, conciliant esthétisme et sécurité : le Duraltag Optique.

■ **Il est d'ordinaire bien difficile de concilier les exigences anti-vol avec le marketing efficace.**

Essayer une monture dotée d'un système de sécurité est aussi désagréable au contact que grotesque quant à la perception que peut avoir de lui le client qui se regarde dans le miroir.

L'optique se présente comme un secteur relativement bien équipé, même si 50 % de son parc magasin ne possède pas de système anti-vol. Mais la cartographie de la délinquance offre une très forte disparité.

Le marché de la sécurité utilise

trois types de solution : la radiofréquence, l'acoustomagnétisme et l'électromagnétisme. Jusqu'à présent la seule solution appliquée était l'acoustomagnétique : un portique situé en sortie de magasin qui sonne au passage de l'antivol. Dissuasif, car le dispositif est visible. Ceci dit, si le délinquant court plus vite que vous ...

Créé en 2005, le groupe français Exaqworld (basé à Nogent-sur-Marne, 94) conçoit, fabrique et commercialise des systèmes et accessoires anti-vol innovants. Après un diagnostic personnalisé, il préconise celle de ces trois



Découplage

à la vente !

technologies qui est la mieux adaptée à la réalité concrète du magasin.

« Le magasin d'optique a besoin d'un système antivol qui ne dégrade pas son esthétique ni celui des produits. C'est ainsi que nous proposons des portiques de sécurité invisibles (intégrés aux montants des portes) », explique Cyril Dumont, Directeur Marketing.

« Les systèmes existants nécessitaient un temps de pose considérable et ces systèmes pouvaient s'ôter plutôt facilement », constate de son côté Sébastien Samak, opticien à La Ville-du-Bois (91).

C'est pourquoi ce dernier a accueilli avec une grande satisfaction l'arrivée sur le marché de la solution Duraltag Optique : ce système antivol (compatible avec l'ensemble des portiques déjà existants et adaptable sur tous les types de branches) est doté d'un détacheur manuel breveté permettant une pose et une dépose ultra-rapide. Désormais l'opticien qui accompagne son client libère le produit en un tour de main. Le consommateur peut alors admirer le produit sur son visage sans gêne et sans le désastreux effet « tue la vente ».

Et ce n'est pas tout : le dispositif intègre l'étiquette prix ainsi que le code barre de manière orientable, donc tout de suite lisible en situation de présentation. Ce qui permet également, au moment de l'inventaire, de passer la douche sans sortir le produit de son alvéole.

Inviolable, léger, simple et compatible avec tous les environnements, le Duraltag Optique redéfinit à n'en pas douter le cahier des charges en matière de sécurité. ■

✚ www.exaqtworld.com