

Lorsque l'AOC a appris que l'un de ses membres, Sean Sylvestre, fondateur et PDG de *Mobile Vision Care Clinic Inc.*, avait été sélectionné parmi les récipiendaires 2019 de *Canada's Top 40 under 40*, une célébration des meilleurs leaders au pays, nous n'avons pas pu nous empêcher de lui poser quelques questions et de les partager avec vous. Merci de nous inspirer, Sean.

### Quel a été votre parcours avant de lancer la clinique *Mobile Vision Care* ?

« J'ai grandi dans le secteur de l'optique. Mon père, Marc Sylvestre, a ouvert le premier 1 Hour Optical indépendant de Winnipeg, en 1989. J'ai beaucoup appris en travaillant dans le dispensaire familial. »

### Qu'est-ce qui vous a poussé à créer votre propre entreprise ?



« La vérité est que je n'avais aucune intention de créer ma propre entreprise. Il y a quelques années, un de mes amis qui travaillait pour une division scolaire est venu me demander comment les familles à faible revenu de leurs écoles pouvaient avoir accès à des lunettes de vue. Ils avaient déjà rencontré un certain nombre de groupes pour aborder ce problème et la seule solution disponible était d'amener les écoliers en autobus aux cliniques locales, ce qui n'était pas faisable pour

les écoles. En collaboration avec cette division scolaire, nous avons élaboré les grandes lignes d'un nouveau programme de soins de la vue qui garantit aux élèves de recevoir non seulement des examens de la vue complets, mais aussi des lunettes de vue, si nécessaire, quelle que soit la capacité financière de la famille pour acheter ces lunettes. En peu de temps, nous avons constaté l'impact immense que nous avons sur ces enfants et leurs familles et je suis devenu accro. La mission de ma vie est maintenant de faire en sorte que la vision ne soit plus un obstacle à l'éducation pour les étudiants canadiens. »

### En quoi la clinique *Mobile Vision Care* est-elle différente des autres cliniques mobiles ?

« Je pense que ce qui différencie notre clinique, c'est que notre organisation a un objectif différent. Pour ceux d'entre vous qui ont lu les enseignements de Simon Sinek, « Commencez par le pourquoi » (*start with why*), c'est ainsi que notre entreprise a démarré. Contrairement à la plupart des cliniques, nous ne sommes pas centrés sur le profit, mais sur le bien social que nous pouvons offrir aux personnes dans le besoin. Ce programme est une entreprise sociale qui a été créée pour combler un vide dans l'accès aux soins. La plupart de nos clients vivent dans la pauvreté et sans notre programme, ils ne pourraient pas accéder à des soins de la vue appropriés. »

## Comment voyez-vous l'avenir de l'industrie optique ?

« Je pense que l'industrie optique est en constante évolution. Il semble que dans l'esprit de nos patients, nos produits et services sont de moins en moins considérés comme médicaux et de plus en plus comme de la vente au détail. Par conséquent, je pense que l'avenir de l'industrie de l'optique va se concentrer sur la facilité et la persuasion. À mon avis, les professionnels qui ont la vision et la flexibilité nécessaires pour comprendre ce que le client attend de lui et qui est capable de répondre à leurs besoins seront bien positionnés pour l'avenir. Nous allons continuer à voir émerger, dans notre industrie, de nouveaux modèles d'affaires et de nouvelles technologies perturbatrices. C'est une période passionnante pour le secteur de l'optique dans la mesure où l'innovation sera la clé à l'avenir. »



## Quels conseils donneriez-vous aux étudiants actuellement inscrits à un programme de sciences optiques ?

« Ma recommandation serait de vous perfectionner dans votre profession. Passez du temps à maîtriser les éléments qui améliorent l'expérience client, comme par exemple les ajustements spéciaux. Ne vous focalisez pas sur les commissions et la vente de produits, car les clients les plus fidèles sont les plus précieux. Je crois que c'est ce qui vous distinguera. Mon deuxième conseil serait d'écouter vos clients, ils vous diront exactement ce qu'ils veulent, alors il vous suffira d'être suffisamment agile pour vous adapter à l'évolution de leurs demandes. »