



SALUTATIONS DE LA SAISON

PRISMEOPTIQUE

LE MEILLEUR QU'UN VERRE PUISSE OFFRIR : STYLE, PROTECTION ET CONFORT!

En quoi les verres que vous recommandez se démarquent-ils des autres?



Sont-ils offerts en sept couleurs tendance?

OUI NON

Protègent-ils contre la lumière bleue et les rayons UV?

OUI NON

Lorsque vous conduisez, s'assombrissent-ils dans la voiture pour protéger vos yeux?

OUI NON

Avez-vous entendu parler des cinq couleurs Style Mirrors?

OUI NON

Sont-ils polarisés?

OUI NON

Saviez-vous que ces verres sont entièrement clairs à l'intérieur?

OUI NON

- Si vous avez répondu « oui » à la plupart des questions, vous êtes déjà un excellent ambassadeur des verres *Transitions*®
- Si vous avez répondu « non » à plusieurs questions, allez au [Transitions.com/fr-canadapro](https://www.transitions.com/fr-canadapro) pour jeter un coup d'œil à la gamme *Transitions* et trouver les verres qui conviennent le mieux à chacun de vos patients

Transitions™
Verres
Lumino-
Intelligents

Transitions™
Signature® GEN 8™

Transitions™
XTRACTIVE®
NEW GENERATION

Transitions™
XTRACTIVE®
POLARIZED™

Établir le contact !

Lentilles de contact intelligentes
alimentées par les larmes font
leur entrée

SOINS OCULAIRES PRÉVENTIFS

Aider les patients à
comprendre leur valeur

GOÛT CHAMPAGNE

Des tons chair pour fêter
la nouvelle année

DÉMARRAGE

Conseils d'experts
pour les nouveaux
professionnels de la vue

STYLES SPORTIFS

Lunettes solaires de
performance

Comment
bâtir votre
réputation
en ligne

Lentilles DE CONTACT

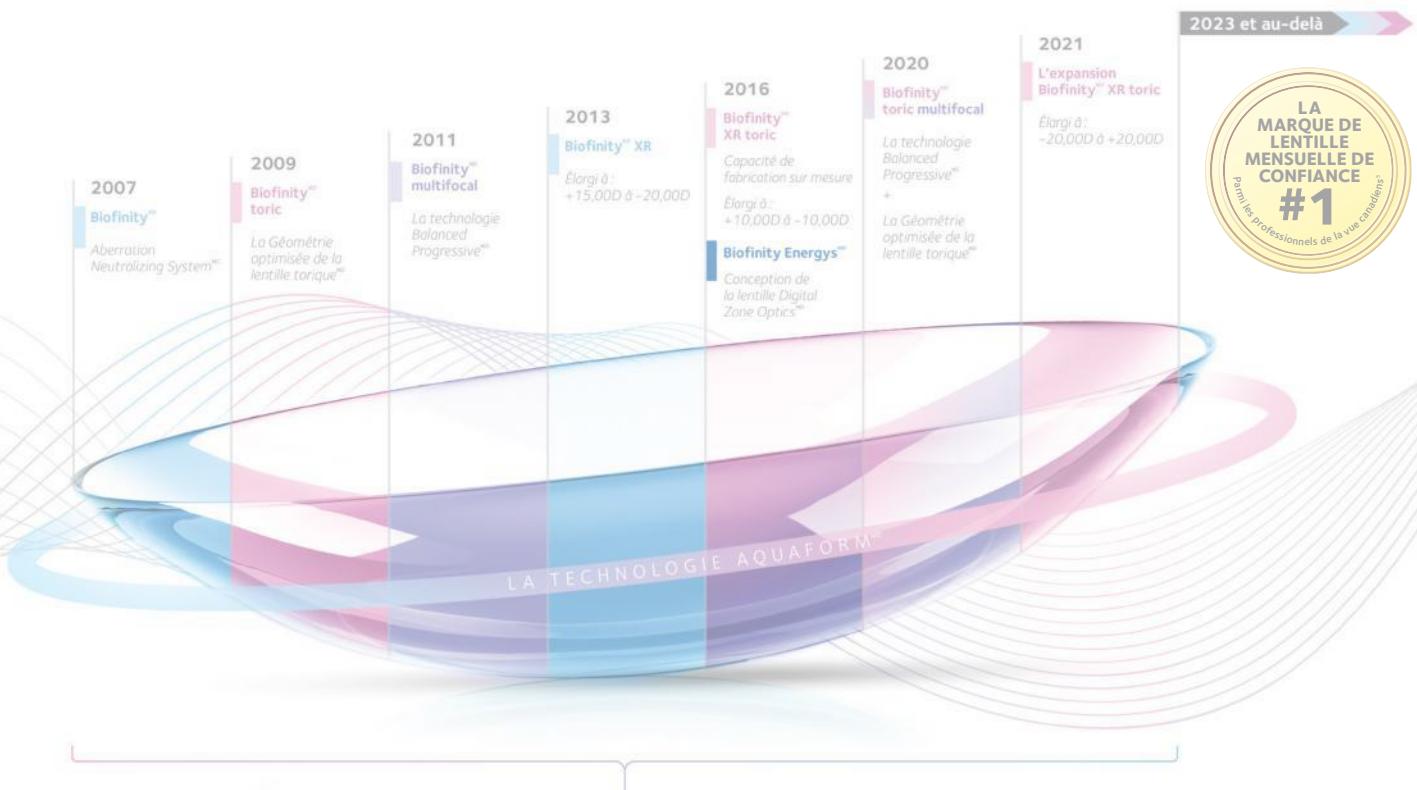
Comment créer une culture pour les lentilles de contact et en
récolter les bénéfices financiers dans votre cabinet ?

PLANIFIER POUR RÉUSSIR

Préparer un budget
d'affaires pour 2024

Biofinity^{MD}

Chronologie des innovations

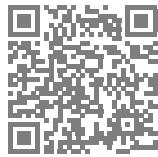


TOTAL DES OPTIONS DE PRESCRIPTION : PLUS DE 240 000¹

Biofinity^{MD} permet de corriger la vue de **99,96 %** des patients²



MAINTENANT NEUTRE EN PLASTIQUE NET
GRÂCE À NOTRE PARTENARIAT AVEC PLASTIC BANK^{3,4}



Pour en savoir plus, visitez coopervision.ca/fr



CooperVision^{MD}

Références : 1. Données internes, CVI. Basé sur la gamme de produits stockés et MTO disponibles aux États-Unis et en Europe en juin 2021. 2. Données internes 2021. Base de données sur la couverture des Rx ; 14-70 ans. 3. [MyDay[™]] à usage unique et Biofinity^{MD}] sont définis comme des commandes et comprennent le produit [MyDay[™]] à usage unique, MyDay^{MD} toric à usage unique, MyDay^{MD} multifocal à usage unique, Biofinity^{MD} sphère, Biofinity^{MD} XR, Biofinity^{MD} Energys, Biofinity[™] toric, Biofinity[™] XR toric, Biofinity[™] multifocal et Biofinity[™] toric multifocal] vendu et distribué par CooperVision au Canada. 4. L'empreinte plastique neutre nette est établie par l'achat de crédits auprès de Plastic Bank. Un crédit représente le recueil et la conversion d'un kilogramme de plastique susceptible d'atteindre ou de se retrouver dans un cours d'eau à l'échelle mondiale. CooperVision achète un nombre de crédits égal au poids du plastique dans les commandes de [MyDay[™] à usage unique et Biofinity^{MD}] au cours d'une période précise. Le plastique de [MyDay[™] à usage unique et Biofinity^{MD}] est déterminé par le poids de plastique dans l'emballage-coque, les lentilles et l'emballage secondaire, y compris les stratifiés, les adhésifs et les ajouts auxiliaires (par exemple, l'encre). RÉFÉRENCE : Données internes, CVI, 2022. 5. Biofinity^{MD} est la marque de lentilles cornéennes souples mensuelles la plus fiable parmi les PCE canadiens. Réf. Données CV sur fichier 2023, recherche indépendante, Canada ; enquête en ligne auprès de 150 PCU qui prescrivent des lentilles de contact. Note de bas de page : D'après les 149 répondants à la question « Quelle est la marque de lentilles de contact souples à remplacement mensuel à laquelle vous faites le plus confiance pour vos patients ? » ©2023 CooperVision. SA10408-1FRCA

40 PRISME OPTIQUE

ANNÉES

Décembre 2023 | Vol. 41 | No 12

ÉDITORIAUX

12 LES YEUX GRANDS OUVERTS

La vérité sur l'adoption des lentilles de contact
Par David Goldberg

18 STYLISER LES YEUX Goût Champagne

Par Suzanne Lacorte

CHRONIQUES

20 TECHNO DES VERRES

Le pouvoir des yeux !
Par David Goldberg

22 VISION DE L'OPTICIEN

Débuter
Par Jennifer Bishop

23 DANS LE CADRE

Le style sportif
Par Suzanne Lacorte

25 PERSPECTIVES

Apprécier le don de la vue
Par Dr. Martin Spiro

NOUVEAU

26 VISION D'EXCELLENCE Un travail d'amour

Par David Goldberg



27 RÉVÉLATION

Planifier pour réussir
Par Nancy Dewald

29 PERSPECTIVES

**MARKETING
Comment bâtir votre réputation en ligne**
Par Keri Sculland

DEPARTMENTS

4 Lettre de l'Éditrice

6 Regard Actuel

24 À Hauteur des Yeux

32 Dernier Coup d'Œil

NEXT ISSUE

➤ Nouvelle année, Nouveaux looks

➤ Soins des yeux Organismes à but non lucratif



prismeoptique.ca

RÉDACTRICE

Suzanne Lacorte
289.678.1523 x 1
slacorte@opticalprism.ca

RÉDACTEUR ASSOCIÉ
Nick Samson
289.678.1523 x 2
nsamson@opticalprism.ca

VENTES ET PUBLICITÉ
Kathleen Irish
289.678.1523 x 5
kirish@opticalprism.ca

ÉDITRICE EN CHEF
Janet Lees
janet.lees@opticalprism.ca

ÉDITEUR ADJOINT
David Goldberg
dgoldberg@opticalprism.ca

DIRECTRICE DE LA CRÉATION
Suzanne Lacorte
slacorte@opticalprism.ca

DIRECTRICE ARTISTIQUE
Cathryn Haynes
cat.haynes@opticalprism.ca

RESPONSABLE DU CONTENU NUMÉRIQUE
Samantha Budd
sbudd@opticalprism.ca

CONTRIBUTEURS
Dr. Harry Bohnsack, Cole Currie, Nancy Dewald, Amanpreet Dhami, David Goldberg

Optical Prism (ISSN 0824-3441) est publié 12 fois par an par Quince Communications Inc.

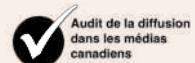
RESPONSABILITÉS
Quince Communications n'est pas responsable des opinions ou déclarations de ses rédacteurs ou contributeurs. Tous droits réservés. La reproduction de tout article, photographie ou œuvre artistique est strictement interdite

ABONNEMENTS

Les abonnements non-paiés à *Optical Prism* sont limités aux optométristes, aux opticiens, aux ophtalmologues et aux acheteurs et cadres clés des sièges sociaux de chaînes de magasins de détail. Toutes les autres personnes peuvent s'abonner aux tarifs annuels indiqués ci-dessus.

ADMINISTRATEUR DE COURRIER

Envoyez les changements d'adresse à *Optical Prism*, 564 Rosedale Cres., Suite 100, Burlington, Ontario, Canada L7N 2T1 ou par courriel à info@opticalprism.ca.



Numéro d'enregistrement de la TPS : 88541 6529 RTO01. Imprimé au Canada par acorn | print production Convention de vente de produits postaux de Postes Canada n° 40040462

Optical Prism, 564 Rosedale Cres., Suite 100, Burlington, Ontario, Canada L7N 2T1
info@opticalprism.ca

Shimmer 24 par
OGI Eyewear



AU SERVICE DES
PROFESSIONNELS
DE LA VUE CANADIENS
DEPUIS PLUS DE
QUARANTE ANS

C'est toujours une très bonne nouvelle lorsque les ophtalmologistes ont accès à des informations et à des outils qui les aident à mieux réussir, c'est pourquoi le guide récemment publié, « *The Culture Calculation: Data-backed Behaviors for Contact Lens Success* », a été accueilli par la communauté des professionnels de la vue avec l'enthousiasme qui s'imposait.

Publié par *Contact Lens Institute et The Vision Council*, ce guide approfondi est conçu pour aider les cabinets à améliorer leur culture pour les lentilles de contact, qui en retour se traduira par une augmentation de la satisfaction des patients et des résultats d'affaires.

Dans ce numéro, le rédacteur en chef adjoint David Goldberg présente certaines des conclusions de cette étude quantitative, ainsi que des idées pratiques, et des recommandations d'optométristes et d'opticiens avant-gardistes pour vous aider à tirer profit de la culture pour les lentilles de contact quand vous l'adoptez dans votre cabinet. Vendre plus de lentilles de contact peut être aussi simple que d'identifier les patients susceptibles d'être intéressés par les lentilles de contact ainsi que les lunettes, et de leur permettre d'acheter facilement leurs lentilles chez vous plutôt qu'en ligne. Alors que les personnes interrogées ont déclaré que la vente au détail en ligne était la plus grande menace perçue pour la culture favorisant les lentilles de contact, l'étude indique que l'aspect pratique est la principale raison des achats de lentilles de contact en ligne (52 %), bien avant le prix (39 %). Et comme les acheteurs en ligne déclarent dépenser de façon similaire que les acheteurs en personne, les cabinets d'ophtalmologie ont de bonnes raisons de se présenter comme une alternative pratique pour les patients porteurs de lentilles de contact.

En reconnaissant que les lentilles de contact jouent un rôle important dans votre commerce et en faisant en sorte qu'elles soient proposées à vos patients de manière simple et pratique, vous augmentez non seulement vos résultats d'affaires, mais aussi la satisfaction de vos patients.

L'article de David présente les points forts de l'étude, ainsi qu'un lien vers le rapport complet et des infographies qui pourraient vous être utiles. Parmi les autres nouvelles passionnantes au sujet des lentilles de contact, nous vous présentons également un article sur une nouvelle lentille « intelligente » qui contient une batterie au glucose ultrafine alimentée par le liquide lacrymal. C'est incroyable non?!

Ce produit en est encore au stade du développement, mais il ne fait aucun doute que très prochainement nous commencerons à voir des lentilles intelligentes sur le marché.

Sans contestation, les lentilles de contact peuvent et doivent constituer une partie importante de votre activité, et nous espérons que ce numéro vous apportera la motivation et les outils nécessaires pour vous aider à augmenter vos ventes, et à positionner votre cabinet comme un guichet unique pour l'achat de lunettes et de lentilles.

Enfin, comme il s'agit de notre dernier numéro de l'année, nous tenons à remercier tous nos lecteurs et nos annonceurs pour leur soutien en 2023, et nous sommes impatients de vous présenter d'autres articles qui susciteront la réflexion, et des lunettes qui feront sensation en 2024.

Joyeuses fêtes de fin d'année !

f **in** prismeoptique.ca/abonnez-vous maintenant

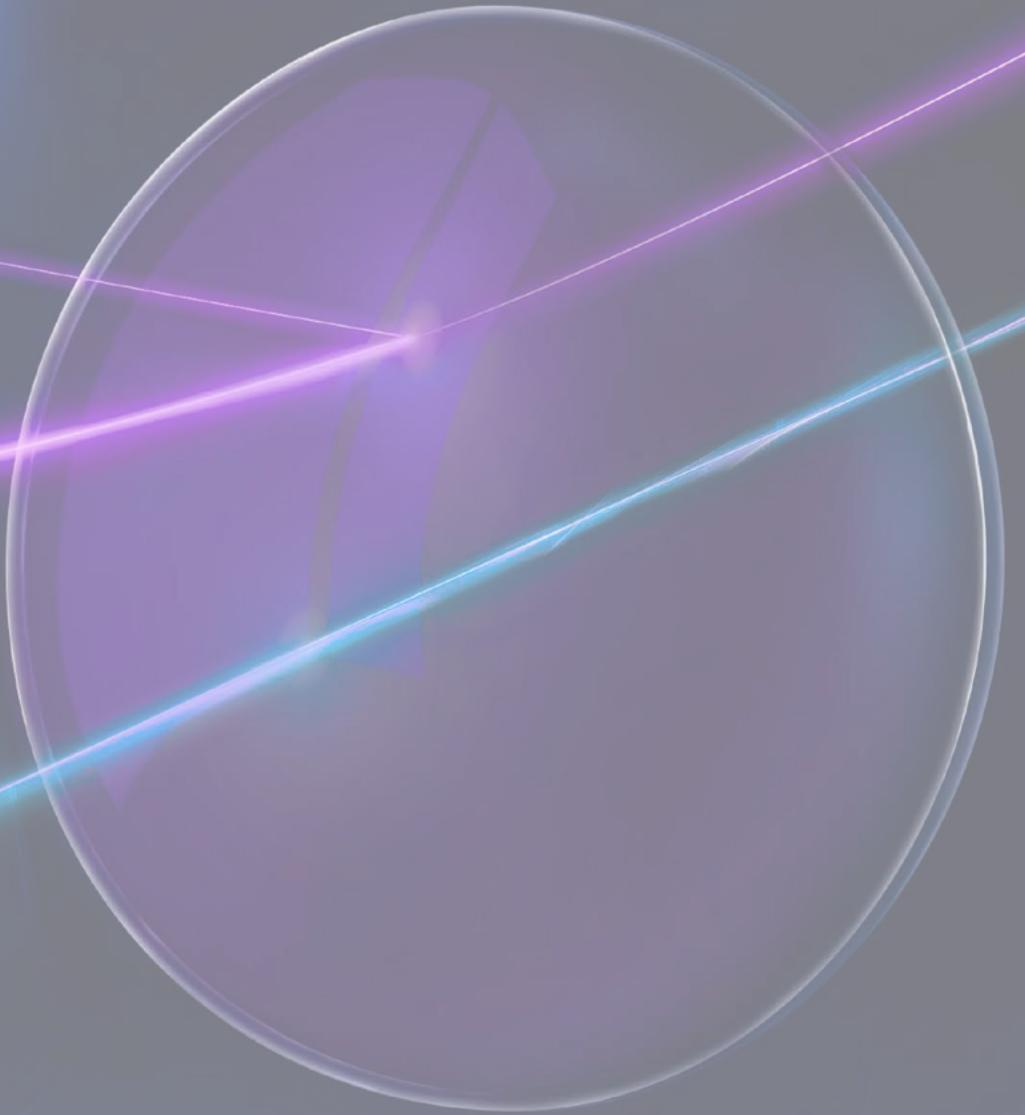
Suivez-nous sur les médias sociaux et inscrivez-vous à notre liste de diffusion pour recevoir les dernières nouvelles sur les lunettes et les soins oculaires.

Crizal® Prevencia®

Essilor®

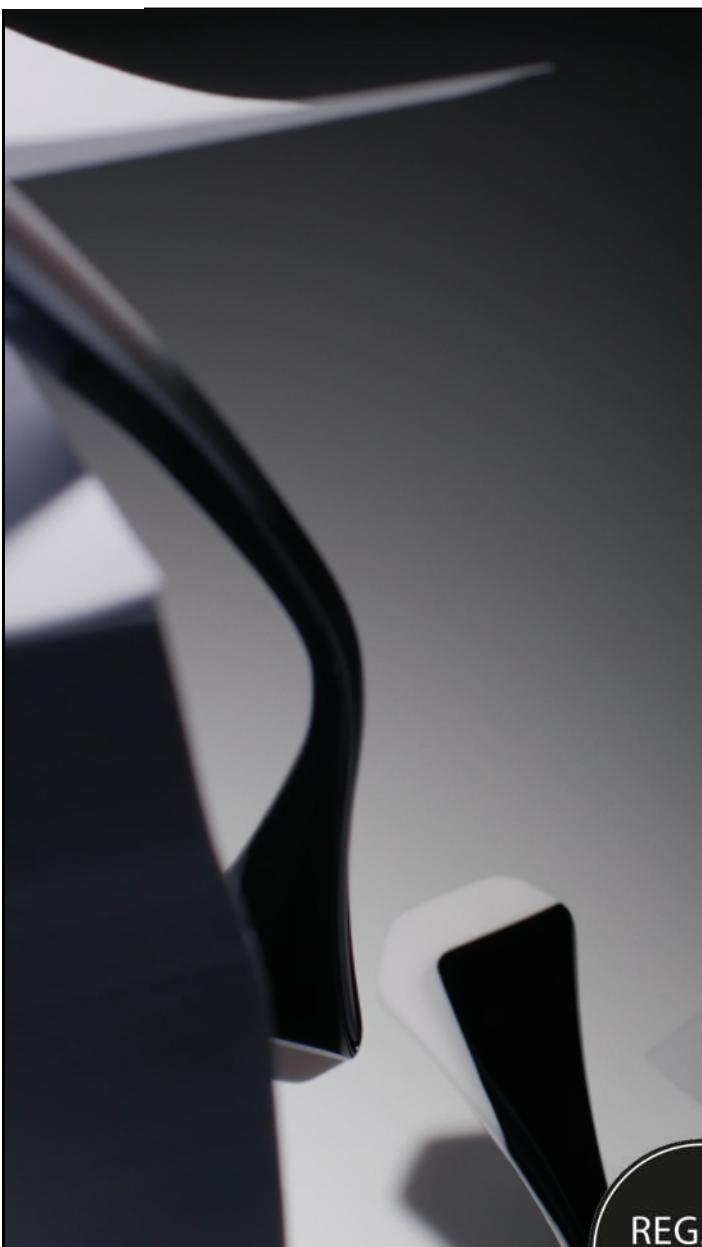
N°1 marque de verres

la plus recommandée par
les professionnels de la vue
dans le monde*



Protection à long
terme pour vos yeux
et vos verres.**





REGARD
Actuel

LAIBACH & YORK ▶

Faisant partie de la collection Capital de la marque, la monture Valletta est nommée d'après la capitale de Malte. Ce style audacieux a une forme épaisse et ronde, et il est disponible dans une variété de couleurs et de matériaux.

**Pour plus d'informations, contactez
votre représentant Laibach & York ou
visitez : laibach-york.com**



GIGI STUDIOS ▲

La nouvelle collection capsule Black & White de GIGI capture le contraste entre ces deux teintes. L'édition limitée comprend six modèles en acétate laminé noir et blanc qui rendent hommage à l'Op-art et à l'illusion d'optique.

Les nouveaux designs optiques sont Extreme en forme carrée, Analog en forme ronde et Illusion est géométrique. Chacun de ces modèles est disponible en deux combinaisons de teintes.

**Pour plus d'informations, contactez votre
représentant GIGI Studios ou visitez :
gigistudios.com**

LES PLUS PROGRESSIVES¹

Sans effort Transition douce Confort Santé

CONCEPTION
Progressive^{MD}
3-Zone

DISPONIBLES
EN 2024

DE PRÈS
INTERMÉDIAIRE
DE LOIN

TECHNOLOGIE
ComfortFeel

+

TECHNOLOGIE ÉVOLUÉE
MoistureSeal^{MD}

Seules les lentilles cornéennes SiHy multifocales Bausch + Lomb ULTRA^{MD} ONEDAY combinent la conception éprouvée Progressive^{MC} à 3 zones avec un système complet de technologies d'hydratation et de confort.¹ La conception Progressive^{MD} à 3 zones assure une clarté sans effort et des transitions douces de près à loin. - La technologie évoluée MoistureSeal^{MD} et la technologie ComfortFeel sont conçues pour offrir un confort exceptionnel pendant 16 heures, favorisant un environnement de surface oculaire stable et sain. Amenez vos patients presbytes - et votre pratique - au-delà de ce que vous pensiez possible.^{3,4}



Vivez en mode ULTRA.

BAUSCH + LOMB
PRISME OPTIQUE | Décembre 2023 7

Résultats d'une étude auprès de 20 sites et échelonnée sur 3 semaines, portant sur les lentilles cornéennes Bausch + Lomb (kalfilcon A) jetables au jour multifocales auprès de 294 patients, déjà porteurs de lentilles cornéennes multifocales. 2. Performance du produit, évaluation d'un nouveau matériau de lentilles cornéennes en Silicone Hydrogel : kalfilcon A, lentille cornéenne jetable au jour - Sommaire des résultats du kalfilcon A concernant le confort et la vision des patients qui portaient leurs lentilles cornéennes pendant 16 heures ou plus par jour. Bausch & Lomb Incorporated, Rochester, NY, 2021. 3. Comparaison de conception mécanique kalfilcon A multifocal et kalfilcon A simple vision. 4. Rah M. Homéostase de la surface oculaire et conception de lentilles cornéennes. Février 2021
^{MD} sont des marques de commerce de Bausch & Lomb Corporation ou de ses sociétés affiliées.
Bausch + Lomb Corporation, Vaughan, Ontario, L4K 4B4 © 2023 Bausch + Lomb Corporation. TP20947



BLACKFIN ►

Les nouvelles montures Blackfin One ont des formes créatives dans des combinaisons de couleurs exclusives sur titane.

Les coloris uniques des modèles St. Ives et Biarritz - notamment violet/orange, bleu/vert émeraude, prune/rose néon et brun/magenta - mettent en valeur les épaisseurs bicouches près des embouts. Quant au modèle féminin Bodega Bay, il se décline en couleurs unies ou dégradées allant du jaune au bleu profond, en passant par le violet et le vert émeraude, avec un pont incurvé de forme classique taillé dans un seul bloc de titane.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Mood Eyewear ou visitez : moodeyewear.com

LANVIN ►

Ces lunettes de soleil LANVIN Runway allient inspiration vintage et le design contemporain. Avec des silhouettes frappantes et des touches de couleur qui attirent le regard, ces lunettes de soleil font une déclaration de mode éclatante. Disponibles en trois couleurs : Ambre Écaill de Tortue, Noir et Rose Transparent.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Marchon ou visitez : marchon.com



LNV666S



EVATIK

est. 2009

Inspiré par la technologie.
Propulsé par la créativité.

Modèles Présentés : E-9259 | E-9260

WestGroupe | www.westgroupe.com | 1-800-361-6220



◀ J.F. REY

La toute nouvelle ligne de montures en acétate de la marque est une expression créative de la féminité contemporaine. La gamme présente des formes sensuelles et des matériaux radieux dans des formes surdimensionnées, avec des façades biseautées en acétate, des courbes fluides, des proportions généreuses et des touches de couleurs vives. Des bijoux en acétate coloré donnent à chaque monture une touche de glamour supplémentaire.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant J.F. Rey ou visitez : jfrey.fr

MARC JACOBS ▶

Trois nouveaux styles optiques de Marc Jacobs (via Safilo) allient audace et force. MARC 709 est un modèle féminin hexagonal en acétate fin, avec le logo Marc Jacobs imprimé à chaud sur les branches. Disponible en Noir classique et en couleurs Havane.

MARC 1088 est une remarquable monture masculine de forme carrée en acétate, ornée du nouveau détail J MIRROR surdimensionné, placé en évidence sur l'embout. La palette de couleurs comprend des tons d'opalines élégants.

La monture MARC 715 en métal et acétate est rehaussée d'une double garniture métallique distinctive. La palette de couleurs comprend les tons classiques de Noir, Havane et corne brune.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Safilo ou visitez : mysafilo.com





Beater



Cozy



Boxy



Grail

◀ KYME

Les quatre premiers modèles de la collection contemporaine « Fly to Urban Jungle » de Kyme ont des formes fortes et angulaires avec des verres de couleur contrastée.

Les couleurs des montures vont du classique noir et Havane au plus excentrique blanc, jaune d'or, gris et pêche, tandis que les couleurs des verres incluent le gris et le vert aviation ainsi que des options plus audacieuses comme l'orange, bordeaux et sarcelle.

**Pour plus d'informations,
contactez votre représentant
Kyme ou visitez :
kymesunglasses.com**



KLIK ►

Ces deux nouveaux modèles pour hommes de KLIK offrent une coupe étroite ajustée dans des designs rétros avec une touche de modernité. La K-751 a une forme ronde classique en acétate triple laminé, avec des couleurs et des motifs contrastés laminés le long de l'arcade sourcilière, du bord extérieur et des branches. Les coloris comprennent Rose Noir, Blush Raisin Bleu, Cristal Corne Noire et Sarcelle Taupe.

Fabriquées en acétate Mazzuchelli épais, les lunettes K-747 sont biseautées sur le pourtour de l'œil, avec un pont abaissé et des plaquettes de nez en acétate pour un ajustement plus universel. Disponibles en trois coloris : Ardoise, Cristal et Olive Fumée.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant WestGroupe ou visitez : westgroupe.com



K-751



K-747

Les yeux grands ouverts

La vérité sur l'adoption des lentilles de contact

PAR DAVID GOLDBERG

Votre cabinet fait-il la promotion d'une culture positive pour les lentilles de contact, et en faites-vous assez pour récolter les bénéfices financiers que la distribution de lentilles de haute qualité peut apporter à votre cabinet ?

« *The Culture Calculation : Data-Backed Behaviors for Contact Lens Success* - un nouveau guide de recherche du *Contact Lens Institute (CLI)* et du *Vision Council* - fournit des informations et des conseils précieux pour aider les professionnels de soins de la vue à retenir davantage de patients, à attirer de nouveaux clients et à maximiser leur chiffre d'affaires.

Lorsqu'on a demandé aux professionnels de la vue ce qui crée une culture pour les lentilles de contact réussie, la majorité ont souligné : la nécessité d'une formation continue pour le personnel et les patients, l'enthousiasme et le mentorat des dirigeants du cabinet, un soutien solide des fabricants et un stock adéquat.

Mais comment pouvez-vous facilement mettre en œuvre ces conditions dans votre cabinet ? *Prisme Optique* s'est entretenu avec des experts de du *CLI* et du *Vision Council*, ainsi qu'avec des professionnels des soins de la vue de tout le Canada, afin de mieux comprendre les implications du rapport, et d'obtenir leurs meilleurs conseils pour favoriser un environnement optimal pour les lentilles de contact.

(Divulgation complète : le *CLI* est soutenu par certains des plus grands



Le patient moderne qui porte des lentilles de contact exige que les praticiens le considèrent vraiment comme un tout, et non pas uniquement comme une paire d'yeux, et cela inclut identifier son style de vie qui peut être avantage grâce au port des lentilles de contact.

- DR. SHEILA MORRISON

fabriquants de lentilles de contact de l'industrie, avec des membres tels que *Alcon*, *Bausch + Lomb*, *CooperVision* et *Johnson & Johnson Vision*).

OPPORTUNITÉS MANQUÉES

Les lentilles de contact ne conviennent peut-être pas à tout le monde, mais il semblerait que certains professionnels des soins de la vue manquent des opportunités pour développer leur activité simplement parce qu'ils ne parlent pas de lentilles de contact à tous leurs patients potentiels.

Selon le rapport, 94 % des professionnels des soins de la vue, pourcentage impressionnant, croient que leur cabinet favorise une culture positive pour les lentilles de contact, mais un examen plus approfondi révèle un décalage entre les convictions et les faits. Seuls 84 % déclarent encourager activement leurs médecins, et leur personnel à recommander les lentilles de contact, et le même nombre affirme que leur cabinet recommande les lentilles de contact aux patients. Cependant, seulement 49 % discutent systématiquement des options de lentilles de contact avec la plupart de leurs patients qui ne portent pas encore de lentilles.

La Dre Sheila Morrison, optométriste à *Mission Eye Care* à Calgary, estime que les professionnels des soins de la vue devraient considérer les lentilles de contact comme un outil précieux pour presque tous les patients. « Le patient moderne qui porte des lentilles de contact exige que les praticiens le considèrent vraiment comme un tout, et non pas uniquement comme une paire d'yeux, et cela inclut identifier son style de vie qui peut être avantage grâce au port des lentilles de contact », dit-elle.

« J'ai été surprise de constater que plus de deux tiers des patients dont

LES LENTILLES DE CONTACT SPÉCIALISÉES

Les lentilles de contact ont évolué, de la simple correction de la vue autrement d'une variété d'affections oculaires et offrant même des solutions sur mesure. Voici un aperçu de quelques types de lentilles uniques conçues pour traiter ou aider des conditions spécifiques, élargissant ainsi le réseau de patients potentiels que vous pouvez aider.



LENTILLES POUR COMMOTIONS CÉRÉBRALES OU TRAUMATISMES CRÂNIENS

Les personnes souffrant de commotions cérébrales ou de lésions cérébrales traumatiques (LCT) sont souvent confrontées à des problèmes de vision tels que la vision double, la sensibilité à la lumière et les difficultés de mise au point. Les lentilles de contact spécialisées peuvent aider à atténuer ces symptômes. Il s'agit souvent de lentilles teintées qui réduisent la sensibilité à la lumière. Certaines peuvent être conçues pour une correction prismatique pour aider la vision double ou les problèmes d'alignement.



LENTILLES POUR LE CONTRÔLE DE LA MYOPIE

La myopie est en hausse dans le monde entier. Alors que les lentilles de contact ordinaires corrigent la myopie, ces lentilles spécialisées visent à ralentir la progression chez les enfants et les adolescents.

Il existe plusieurs modèles, notamment les lentilles d'orthokératologie qui sont portées pendant la nuit pour remodeler la cornée, les lentilles multifocales qui ont différentes puissances dans différentes zones de la lentille, et les lentilles souples conçues avec une focalisation périphérique spécifique pour réduire la progression de la myopie.



LENTILLES DE CONTACT TRANSITIONS

Tout comme les lunettes photochromiques qui ajustent leur teinte en fonction de la luminosité, les lentilles de contact adaptatives à la lumière sont claires en intérieur et dans la nuit. Lorsqu'elles sont exposées à la lumière UV, elles s'assombrissent, réduisant ainsi l'éblouissement dû à la lumière vive tout en assurant le confort à la lumière du soleil. Elles s'éclaircissent lorsqu'exposition aux UV diminue.

REPORTAGE

la vue est corrigée ne se souvenaient pas que le sujet des lentilles de contact avait été évoqué lors de leurs deux dernières visites, malgré le fait que 44 % de ceux qui portent uniquement des lunettes affirment être intéressés par les lentilles de contact », ajoute Mme Morrison. « Mais c'est un élément très important pour le développement de l'activité dans notre cabinet, un générateur de revenus. Et cela va dans les deux sens dans notre cabinet - tous les porteurs de lentilles de contact ont besoin d'une paire de lunettes, et la plupart des porteurs de lunettes pourraient bénéficier de l'option des lentilles de contact pour certaines tâches de leur vie quotidienne ».

Pour développer rapidement votre activité dans le domaine des lentilles de contact, Alysse Henkel, directrice principale des études et analyses de marché au *Vision Council*, souligne l'importance du suivi de l'impact commercial des ventes de lentilles de contact. Elle s'étonne du peu de professionnels des soins de la vue qui collectent et analysent des données.



Appuyez-vous sur cette notion de commodité et offrez des lentilles d'essai lors de l'examen et en expédiant la commande directement au domicile du patient plutôt que de lui demander de revenir au cabinet pour les récupérer.

- ALYSSE HENKEL

« Sans le suivi de ce type d'informations, les propriétaires de cabinets médicaux ne comprennent pas nécessairement et pleinement la valeur qu'apportent les patients porteurs de lentilles de contact », déclare-t-elle.

Par exemple, les données fournies par l'étude *CLI* qui révèle que 24 % des adultes portent à la fois des lentilles de contact et des lunettes, et donc un professionnel de la vue pourrait utiliser ses propres données pour identifier les patients à cibler en tant que porteurs doubles.

« Ces patients pourraient apporter une valeur ajoutée au cabinet en achetant

plusieurs types de lunettes et lors des ajustements de lentilles de contact », fait remarquer Mme Henkel.

UN APPRENTISSAGE VISIONNAIRE

Reconnaissant le potentiel inexploité de la population des porteurs de lunettes, l'accent est mis sur la façon dont les cabinets d'ophtalmologie peuvent nourrir cet intérêt naissant. Selon les professionnels, tout est dans l'éducation des patients et du personnel.

« Notre équipe est constamment formée aux nouvelles innovations des lentilles de contact, à l'importance de leur adaptation et du suivi, et à la façon de répondre à toutes les questions relatives à l'adaptation, à la pose et au retrait, à l'entretien des lentilles et à la réalisation des commandes », explique le Dr Shalu Pal, optométriste et fondateur de l'Académie canadienne des lentilles de contact.

« Pour que nos patients sachent que nous les soutenons dans leur mode de vie avec des lentilles de contact, nous veillons à les informer de tout ce que nous ferons pour eux entre les visites annuelles. Cela comprend le remplacement des lentilles déchirées, le remplacement des boîtes en cas de changement de prescription, le changement de produits si nécessaire, l'ajout de produits jusqu'à la prochaine visite, la consultation immédiate en cas d'inquiétude et la réponse rapide à toutes les questions.

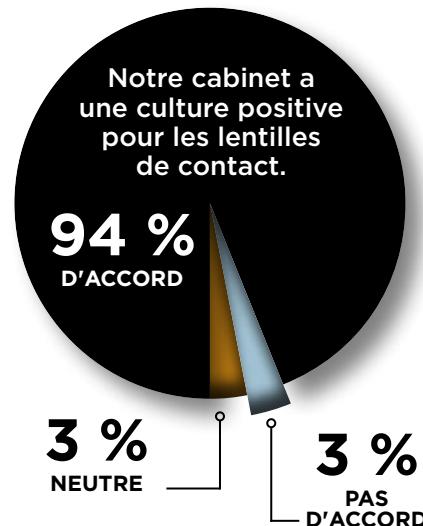
En s'appuyant sur cette notion de soutien aux patients, la recherche indique que les patients informés suivent mieux le processus d'hygiène de leurs lentilles de contact, ce qui réduit les complications et permet de repérer les signes précoce de problèmes et d'intervenir à temps.

De plus, les professionnels de la vue qui donnent la priorité à l'éducation, comme le suggère le rapport *CLI*, voient souvent leurs patients plus fidèles et plus nombreux à les recommander, transformant le bouche-à-oreille en un puissant outil de croissance. Comprendre le mode de vie et les préférences des patients peut permettre aux professionnels de la vue de proposer des solutions de lentilles sur mesure, ce qui accroît la satisfaction des patients.

SURPASSER LES GÉANTS EN LIGNE

La guerre civile fait rage dans le secteur de la lunetterie. Les détaillants en ligne accaparent les ventes de boutiques

Les cabinets d'ophtalmologie croient majoritairement aux lentilles de contact...



traditionnelles à travers le Canada. Dr Andrea Lasby, un autre optométriste à *Mission Eye Care* en Alberta, affirme qu'il faut reconnaître la concurrence plutôt que de l'ignorer.

« Nous comparons ouvertement nos prix avec ceux que les clients peuvent trouver en ligne », explique le Dr Lasby. « Dans presque tous les cas, nos prix sont inférieurs à ceux que les patients peuvent trouver en ligne, mais ils ne le savent pas tant que nous ne leur montrons pas. Il y a toutes sortes de frais cachés en ligne, tels que les frais d'expédition, qui peuvent augmenter le prix.

M. Henkel, du *Vision Council*, ajoute : « Le fait de mettre l'accent sur les remises et les rabais offerts aux patients attirera à la fois les acheteurs en personne et les acheteurs en ligne ».

L'étude du *CLI* montre que les acheteurs de lentilles en ligne privilégié la commodité (52 %) par rapport au prix (39 %), ce qui remet en cause l'idée reçue selon laquelle les décisions prises en ligne sont uniquement motivées par le prix.

« Nous utilisons la plateforme de notre site Web pour permettre aux patients de replacer une commande en ligne facilement et pour leur rappeler à l'avance quand leur stock de lentilles de contact touche à sa fin pour qu'ils ne passent pas de commandes urgentes de dernière minute ailleurs », explique M. Lasby.

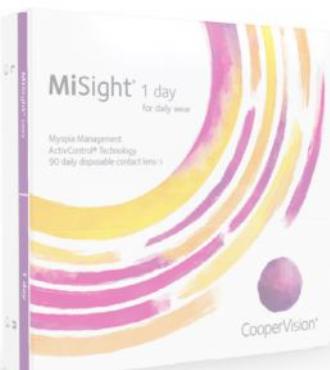
Henkel ajoute : « Appuyez-vous sur cette notion de commodité et offrez des lentilles d'essai lors de l'examen et en expédiant la commande directement



LUTTONS POUR LA SANTÉ VISUELLE



DES ENFANTS.



Prévenez la dégradation de leur vision pendant leur croissance.

MiSight^{MD} 1 day : la seule lentille cornéenne à double fonction qui **corrige la vision et contrôle la myopie^{§1}**.

Grâce à une intervention précoce, **vous avez le pouvoir** d'empêcher la dégradation de leur vision au moyen de la **seule et unique^{*}** lentille cornéenne approuvée par la FDA[†] pour ralentir la progression de la myopie chez les enfants âgés de 8 à 12 ans au début du traitement^{§1}. MiSight^{MD}, pour l'amour de la vue.



CooperVision[®]

MiSight^{MD} 1 day
pour le port quotidien

^{*}Seule lentille cornéenne souple approuvée par la FDA et conçue pour le contrôle de la myopie.

[†]**Indications d'utilisation aux É.-U. :** Les lentilles cornéennes souples (hydrophiles) destinées au port quotidien MiSight^{MD} 1 day (omafilcon A) sont recommandées pour la correction de l'amétropie myopique et le ralentissement de la progression de la myopie chez les enfants ayant des yeux sains qui, à la début du traitement, sont âgés de 8 à 12 ans et souffrent d'une réfraction de -0,75 à 4,00 dioptres (équivalent sphérique) avec un astigmatisme de ≤ 0,75 dioptre. Les lentilles doivent être jetées après chaque utilisation. **Indications d'utilisation au Canada :** Les lentilles cornéennes souples MiSight (omafilcon A) peuvent réduire le taux de progression de la myopie chez les enfants (6 à 18 ans) et corriger l'amétropie. Une réduction de la progression de la myopie a été observée chez des enfants qui portaient les lentilles pendant 12 heures (8 à 16 heures) par jour, 6,4 jours (5 à 7 jours) par semaine dans une étude clinique. Le contrôle permanent de la myopie après un arrêt du traitement par lentilles n'est pas appuyé par des études cliniques. Les lentilles cornéennes souples MiSight (omafilcon A) destinées au contrôle de la myopie sont recommandées pour un port à usage unique, quotidien et jetable. Lorsqu'elles sont prescrites pour un port quotidien jetable, les lentilles doivent être jetées après chaque utilisation.

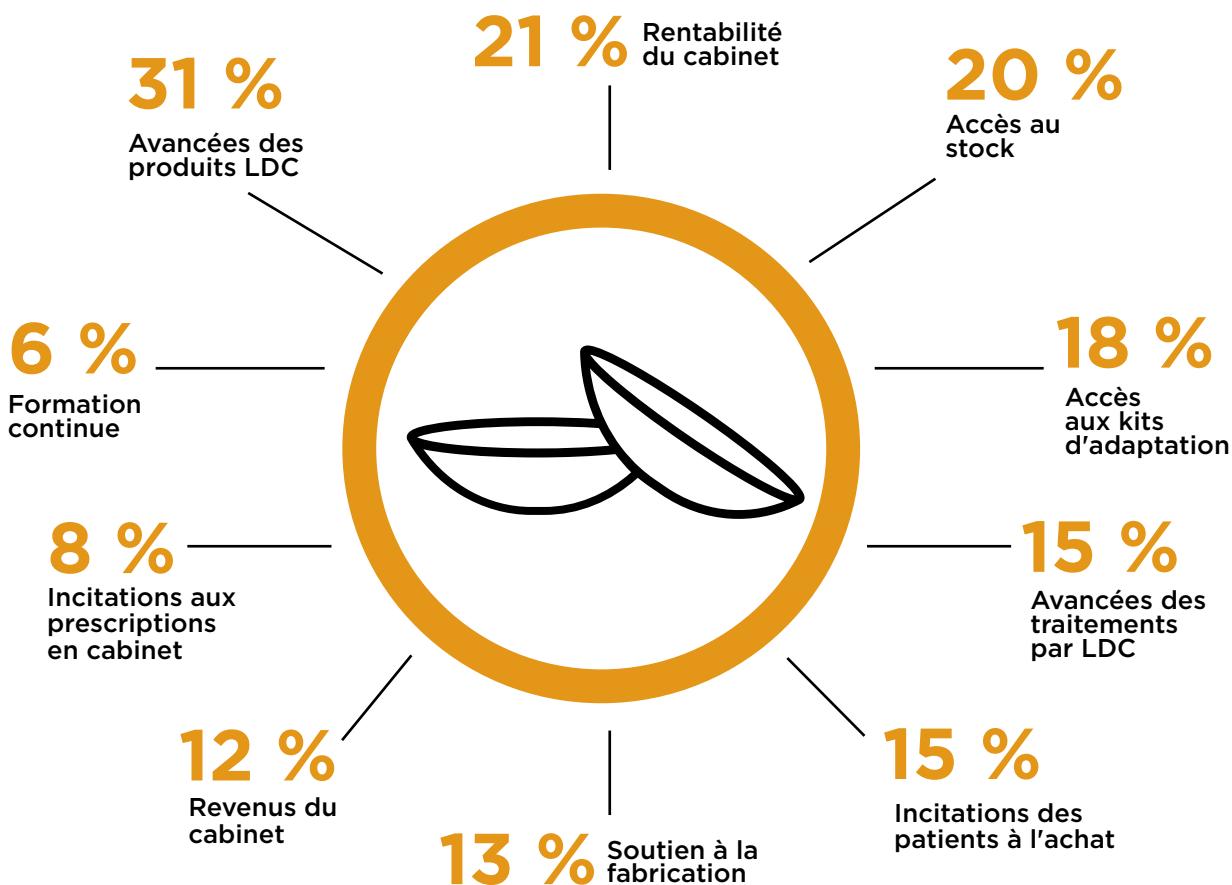
[§]Comparativement à une lentille à usage unique sur une période de 3 ans.

1. Chamberlain P., et coll. A 3-year Randomized Clinical Trial of MiSight® Lenses for Myopia Control. Optom Vis Sci. 2019; volume 96, no 8, p. 556-567. ©2020 CooperVision 3A09615

Se préparer à un avenir dynamique pour les lentilles de contact

Les cabinets qui souhaitent suivre le rythme d'un marché de lentilles de contact vigoureux doivent maintenir leurs équipes bien informées des innovations en perspective et des opportunités de gestion de cabinet, selon leurs collègues.

Impact le plus important prévu : 2023-2026



Parmi les facteurs classés comme les plus importants dans un cabinet par un répondant interrogé ; plusieurs choix possibles. n=173

au domicile du patient plutôt que de lui demander de revenir au cabinet pour les récupérer ».

Les données indiquent que de nombreux patients préfèrent encore une visite en personne chez leur professionnel de la vue, et qu'ils feront affaire de nouveau avec ce professionnel pour le récompenser. Dans une étude distincte réalisée par *The Vision Council* (en dehors du rapport du *CLI*), 81 % des personnes qui ont eu un examen de la vue au cours des trois mois précédents - et qui ont également acheté des

lentilles de contact au cours de la même période - l'ont fait auprès de leur fournisseur d'examen.

Les soins ophtalmologiques évoluent et, pour être compétitifs dans le paysage commercial actuel, il est essentiel d'éduquer les patients et de leur offrir des services personnalisés et pratiques. Les données du *CLI* et du *Vision Council* soulignent l'importance d'une solide

culture pour les lentilles de contact qui réponde aux besoins des patients.

Même si les achats en ligne se développent, les soins personnels et éclairés prodigues par les professionnels de la vue seront essentiels à la réussite. Pour assurer une croissance durable et fidéliser les patients, il faut se concentrer sur des choix éclairés, des prix compétitifs et un service de qualité. **PO**

Pour consulter l'intégralité du rapport "*Culture Calculation*", les points forts et les infographies, rendez-vous sur : contactlensinstitute.org/resources/see-tomorrow

SOURCE : Le Calcul de la Culture/Voir Demain, une étude menée par des prestataires des soins de la vue américains pour le compte de l'Institut des Lentilles de Contact et du Conseil de la Vision, août 2023.

Un confort absolu¹⁻³ et une stabilité éprouvée^{1,4}



Les premières et les seules lentilles cornéennes toriques à remplacement quotidien et à remplacement mensuel qui réunissent toutes ces caractéristiques :

- La **technologie de gradient d'eau** offre une teneur en eau de près de 100 % à la surface externe de la lentille^{5-8*}, de sorte que rien ne touche l'œil, si ce n'est un doux tampon d'humidité.
- La conception de lentilles **PRECISION BALANCE 8|4^{MD}** offre un taux de réussite de l'ajustement des premières lentilles supérieur ou égal à 95 %^{**} et une stabilité éprouvée^{1,4}.

EN SAVOIR PLUS

*D'après des mesures in vitro réalisées sur des lentilles non portées.

**D'après le mouvement, le centrage et la rotation de la lentille lors de l'ajustement initial.

Références : 1. Dans le cadre d'un essai clinique visant à évaluer la performance sur l'œil des lentilles cornéennes TOTAL30[®] for Astigmatism, où n = 69; données internes d'Alcon, 2021. 2. Dans le cadre d'un essai clinique où n = 18; données internes d'Alcon, 2021. 3. Données internes d'Alcon, 2021. 4. Dans une étude où n = 47; données internes d'Alcon, 2020. 5. Analyse *in vitro* de la texture lisse à la surface extérieure des lentilles cornéennes lehfilcon A et corrélation avec la teneur en eau; données internes d'Alcon, 2021. 6. Analyse *in vitro* de la perméabilité à l'oxygène, de la teneur en eau et de l'imagerie de la surface des lentilles; données internes d'Alcon, 2021. 7. Thekveli S, Qui Y, Kapoor Y, et al. Structure-property relationship of lehfilcon A lenses. *Contact Lens Anterior Eye*. 2012;35(Suppl 1):e14. 8. Angelini TE, Nixon RM, Dunn AC, et al. Viscoelasticity and mesh-size at the surface of hydrogels characterized with microrheology. *Invest Ophthalmol Vis Sci*. 2013;54: (résumé électronique 500).

Voir l'information complète sur le port, l'entretien et la sécurité liés aux lentilles cornéennes. Rx only

© 2022 Alcon Inc. CA-DTA-2200012

Alcon

GOÛT Champagne

Préparez-vous à fêter la nouvelle année avec le champagne, une version glamour du nude. Plus douces que le noir, plus subtiles que le blanc et plus élégantes que le rose, ces montures aux tons chair, inspirées du Cristal, sont assez chics pour toutes les occasions et flattent toutes les teintes de peaux.

PAR SUZANNE LACORTE



1.

1. Shimmer 24 de OGI Eyewear. 2. Mita Eyewear M101033 par Eredità. 3. DIFF BELLA XS de Eredità. 4. OTP170 de WestGroupe. 5. Fidenza de OGI Eyewear. 6. MARC 707 de Safilo. 7. Ted Baker TW017 de Tura. 8. Longchamp LO748SLBJ de Marchon.



CONSEIL DE *Style*

Cette saison une alternative élégante à l'omniprésence classique du noir, ces beautés polyvalentes qui brillent lorsqu'elles sont accessoirisées avec des couleurs métallisées de vacances comme le vert émeraude, le cuivre ou le saphir.

- WENDY BUCHANAN
Experte en image de marque



LE POUVOIR DES YEUX !

Une batterie révolutionnaire de glucose chargée par les larmes peut désormais alimenter une lentille de contact intelligente

PAR DAVID GOLDBERG

Dans un avenir pas si lointain, lorsque les lentilles de contact intelligentes seront monnaie courante, vous les trempez dans une solution qui non seulement les nettoiera, mais les rechargea également. Au début de cette année, des scientifiques de Singapour ont découvert une batterie innovante ultra fine qui se recharge par le liquide lacrymal, ce qui pourrait potentiellement révolutionner le mode d'alimentation de ces lentilles de haute technologie.

Ces dernières années, les lentilles de contact intelligentes se sont imposées comme une technologie polyvalente qui remplit de nombreuses fonctions, de la surveillance du glaucome à l'administration de médicaments, et même à la projection d'images de réalité augmentée. Cependant, un défi persistant a été de trouver une méthode sûre et discrète pour alimenter ces dispositifs sans compromettre la sécurité et le confort de l'utilisateur.

Arrive le professeur associé Lee Seok Woo et son équipe de chercheurs de l'Université Technologique de Nanyang (NTU) qui ont pu peut-être finalement trouver la solution. Leur solution : une batterie remarquablement fine, intégrée aux lentilles, qui utilise de l'eau et une enzyme spécialisée appelée glucose oxydase. Lorsqu'elle est immergée dans le liquide lacrymal basal qui recouvre naturellement l'œil, cette batterie fine de 0,5 millimètre subit une réaction chimique avec les ions de sodium et de chlorure du liquide, générant une charge électrique dans l'eau de la batterie.



« Personnellement, je trouve que l'aspect le plus excitant est le potentiel illimité du développement des lentilles de contact intelligentes. Par exemple, au-delà des méthodes traditionnelles de transmission avec ou sans fil, cette technologie introduit une approche innovante au chargement des batteries ».

Lors de tests en laboratoire effectués sur une simulation de l'œil humain, la batterie chargée par le liquide lacrymal a produit un niveau d'énergie qui, selon les scientifiques, serait suffisant pour assurer la transmission de données sans fil à partir d'une lentille de contact intelligente pendant au moins 12 heures. Bien que l'itération actuelle de la batterie offre jusqu'à 200 cycles de charge, elle est juste en dessous de la durée de vie moyenne des batteries lithium-ion similaires, qui durent généralement de 300 à 500 cycles.

Pour garantir des performances optimales, les chercheurs recommandent de stocker la batterie pendant la nuit dans une solution saline pendant au moins huit heures, ce qui lui permet de démarrer la journée pleinement rechargeée. Aussi passionnantes que soient ces développements, il faudra encore plusieurs années avant que cette technologie ne soit commercialisée.

Chau-Minh Phan, professeur assistant de recherche au *Centre for Ocular Research and Education of the School of Optometry & Vision Science* de l'université de Waterloo, qualifie la conception de la batterie de « très intelligente », mais ajoute que certaines questions doivent être pris en considération.

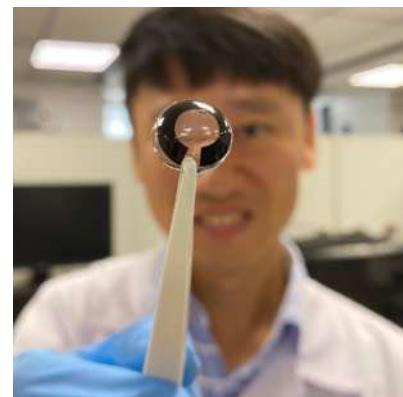
« Il est important de prendre en compte d'autres facteurs critiques, tels que la capacité de charge, le temps de charge et la puissance de sortie, par rapport aux approches plus traditionnelles », explique-t-il. « L'utilisation d'une enzyme dans ce processus peut également être incompatible avec la méthode de stérilisation standard de l'industrie, qui fait appel à la chaleur. De plus, le glucose n'est généralement pas ajouté à une solution de nettoyage, comme il peut potentiellement augmenter le risque de contamination microbienne ».

QU'ELLE EST LA PROCHAINE ÉTAPE ?

Exprimant son enthousiasme pour le développement des lentilles de contact intelligentes, M. Woo, de la NTU, déclare : « Personnellement, je trouve que l'aspect le plus excitant est le potentiel illimité du développement des lentilles de contact intelligentes. Par exemple, au-delà des méthodes traditionnelles de transmission avec ou sans fil, cette technologie introduit une approche innovante au chargement des batteries. Cela permet non seulement de minimiser la nécessité de bobines, mais aussi d'économiser de l'espace et de simplifier les circuits. Si l'on se réfère au passé, lorsque nous nous émerveillons devant des films de science-fiction, l'idée que ces innovations puissent devenir réalité semble invraisemblable. Mais aujourd'hui, elles sont à notre portée et promettent d'améliorer notre vie grâce à une plus grande commodité et à une meilleure qualité ».

En ce qui concerne le rôle des professionnels de la vue dans l'avenir des lentilles de contact intelligentes, M. Woo a fait allusion à la possibilité d'ajustements automatisés basés sur les prescriptions oculaires individuelles.

« Peut-être qu'une technologie comparable basée sur un dispositif optique pourrait



Le professeur associé Lee Seok Woo, de l'école d'ingénierie électrique et électronique de la NTU, tient la batterie flexible qui est aussi fine qu'une cornée humaine.

être employée dans le futur pour la réfraction automatique et les ajustements dynamiques basés sur les prescriptions oculaires individuelles », dit-il.

Prisme Optique a contacté plusieurs fabricants de lentilles de contact qui ont refusé de commenter sur la lentille de Woo, ce qui est justifié vu le présage imminent de l'avènement d'une technologie de lentilles de contact intelligentes et de la batterie qui l'alimentent.

Nik Badminton, futurologue en chef de futurist.com, prédit que « les lentilles de contact intelligentes trouveront naturellement leur place quand l'utilisateur aura besoin d'informations essentielles sans vouloir s'encombrer d'écrans à portés sur la tête ». L'année passée, il a prononcé un discours important lors d'une réunion de l'Association des Optométristes de l'Alberta.

« Imaginez un chirurgien recevant des informations utiles à un moment critique d'une procédure, un plongeur industriel effectuant la maintenance d'une infrastructure sous-marine ou un athlète optimisant ses performances. L'adoption à plus grande échelle et les cas d'utilisation seront limités ; cependant, il s'agira réellement d'une amélioration pour ceux qui souhaitent augmenter leurs capacités humaines de base. L'avenir nous le dira ».

Le développement de batteries chargées par le liquide lacrymal pour les lentilles de contact intelligentes marque une étape importante vers un avenir plus sûr, plus pratique et plus efficace pour la technologie oculaire portable, avec le potentiel d'améliorer la vie de millions de personnes dans le monde.

Prisme Optique continuera à suivre les développements dans ce domaine. Surveillez les prochains numéros et le site prismeoptique.com pour les mises à jour. **PO**

Débuter

Conseils aux nouveaux opticiens

PAR JENNIFER BISHOP

Félicitations ! Tenir cette précieuse licence d'opticien témoigne de votre dévouement inconditionnel et de votre travail assidu. Mais devinez quoi ?

Votre parcours ne fait que commencer ! Pour certains, l'obtention de cette licence et l'avancement de leur carrière se sont faits par le biais de l'apprentissage à distance, tandis que pour d'autres, il est temps de se lancer dans une recherche d'emploi stimulante.

Alors que vous entamez votre parcours professionnel, il est important de vous rappeler que la communauté de l'optique n'est pas seulement vaste, mais aussi incroyablement solidaire et interconnectée. Ce réseau de collègues opticiens, optométristes, ophtalmologistes et autres professionnels des soins oculaires est une ressource précieuse. Préparez-vous à être stupéfait par le vaste éventail d'opportunités que votre formation vous a ouvert !

Chaque modèle d'entreprise dans ce domaine a son charme unique, mais gardez toujours à l'esprit qu'en tant qu'opticiens, nous sommes tous égaux. Le choix de votre lieu de travail ne définit pas votre valeur ; ce qui compte, c'est la différence que vous faites dans la vie des gens. C'est le dévouement et la passion qui détermineront vos succès et votre satisfaction professionnelle. Que vous travailliez dans une chaîne de magasins, une grande surface ou une clinique d'optométrie, votre mission reste la même : aider et guider le public pour qu'il trouve les meilleurs produits pour ses besoins visuels.

Prenez le temps d'explorer les différentes fonctions et modèles d'affaires afin de déterminer la voie qui correspond à vos aspirations, qu'il s'agisse d'une formation spécialisée, de gestion ou même d'être propriétaire de votre cabinet.



Alors que vous entamez votre parcours professionnel, il est important de vous rappeler que la communauté de l'optique n'est pas seulement vaste, mais aussi incroyablement solidaire et interconnectée.

La vie est pleine de rebondissements et le fait d'être opticien diplômé ouvre la voie à une multitude d'opportunités au-delà de la simple tâche de livrer de lunettes. Vous pouvez également envisager de devenir représentant commercial pour des montures, des verres, des lentilles de contact ou des sociétés spécialisées dans le traitement des yeux secs. Vous pouvez également explorer des regroupements d'acheteurs, les accessoires optiques, et bien d'autres choses encore. Le secteur de l'optique est vaste et vous offre la possibilité de déployer vos ailes.

Malgré sa taille, le secteur de l'optique affiche un sens fort de communauté. Je vous invite à vous y plonger davantage en faisant du bénévolat aux conseils scolaires locaux, à des collèges

professionnels, en participant à des événements en personne et en ligne, et en vous engageant dans des activités de sensibilisation à la vision au sein de la communauté. Non seulement vous trouverez cela incroyablement gratifiant, mais c'est aussi un moyen fantastique d'élargir votre réseau. Ce domaine est en constante évolution, et les amitiés et les relations que vous nouerez tout au long de votre parcours sont tout simplement incroyables.

Alors que vous vous lancez dans cette aventure passionnante, je vous souhaite à tous une longue et fructueuse carrière. Je vous souhaite bonne chance dans vos choix, et n'oubliez jamais qu'il suffit parfois d'un acte de foi pour atteindre les étoiles ! **PO**

Jennifer Bishop est l'ancienne présidente de l'Association des opticiens du Canada (AOC). La mission de l'AOC est de promouvoir les opticiens agréés et la profession, de maintenir les normes professionnelles et d'éduquer et d'informer les consommateurs sur la santé oculaire. Pour plus d'informations, visitez le site opticiens.ca.



Style sportif

De la pente au sable et du tee au sentier, ces lunettes solaires sportives de performance élèvent l'aventure d'une coche grâce à la protection, au style et aux options de verres de haute technologie.

PAR SUZANNE LACORTE



- 1.** Boomtown de Smith. **2.** Propulse de Rudy Project. **3.** Nike Windtrack de Marchon. **4.** Actuator d'Oakley.
5. Under Armor Scorcher de Safilo. **6.** Nike Flyfree de Marchon. **7.** Palometa de Bajio. **8.** Carrera FLAGLAB15 de Safilo.

À HAUTEUR DES YEUX

À HAUTEUR DES YEUX

Une sélection de lunettes et de produits de soins oculaires importants, innovants ou uniques que nous aimons ce mois-ci.



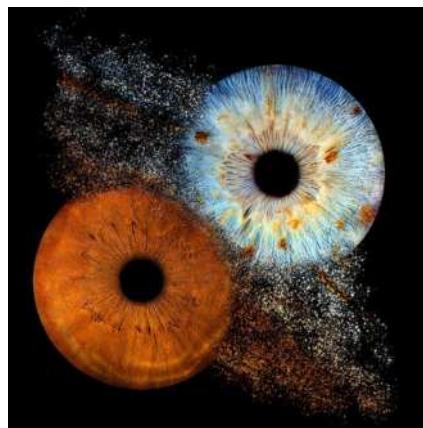
1 SNEAKERS À MOTIFS DE GLOBES OCULAIRES

Ces chaussures basses uniques pour hommes sont disponibles en blanc avec un motif d'impression de globes oculaires en noir. Fabriquées en toile, elles se ferment par un lacet et des œillets métalliques. grizzshopping.com

3

IRIS GALERIE

Ce studio de photographie ultramoderne capture chaque nuance de votre iris pour faire de chaque œil une œuvre d'art. Choisissez parmi une large gamme de formats haute résolution, de finitions et d'effets. irisgalerie.com



2

TABLEAU OCULAIRE EN CRAVATE

Cette cravate classique vintage, inspirée du tableau de Snellen, est une déclaration de mode audacieuse et graphique. Sérigraphiée à la main sur un tissu en microfibre. Également disponible en écharpe. cyberoptix.com



4

RUBY 10 LOUPE VIDÉO PORTABLE

Cette loupe vidéo portable est dotée d'un écran tactile de 10 pouces et de trois caméras dédiées à la distance et à la lecture, ainsi que d'un bras étendu pour la capture d'images pleine page et la reconnaissance optique de caractères (OCR) en option. Disponible avec ou sans l'option vocale. ca.optelec.com/fr

Apprécier le don de la vue

PAR LE DR MARTIN SPIRO, président de l'ACO

Notre vision nous permet de profiter de la beauté de la vie d'innombrables façons. Qu'il s'agisse de regarder nos enfants jouer, de nous immerger dans un film captivant ou de capturer des moments précieux et des vues spectaculaires sur nos smartphones, les occasions de nous émerveiller de notre sens visuel sont illimitées.

Le vieil adage « une image vaut mille mots » résume l'immense valeur que nous accordons aux expériences visuelles.

En tant que professionnels des soins oculaires, nous nous concentrons quotidiennement sur les merveilles de la complexité de l'œil de l'humain et du système visuel. Mais pour l'individu moyen, la santé oculaire n'est pas forcément une priorité. Il est facile de considérer la vision comme acquise et de renoncer aux soins oculaires de routine jusqu'à ce qu'un problème survienne. Malheureusement, cela peut aboutir à un scénario où « tu ne sais pas ce que tu as jusqu'à ce que ça disparaisse ».

Les conséquences d'une déficience ou d'une perte visuelle peuvent avoir un impact lourd sur le travail, les activités de loisirs et les habitudes quotidiennes en réduisant l'indépendance et l'autonomie. Il a également

été démontré que les stigmates et l'isolement qui peuvent accompagner la perte de la vue ont un impact négatif sur la santé mentale. Il n'est donc pas surprenant que personne ne veut penser à la perte de la vue, mais il est essentiel d'y penser, car la prévention joue un rôle essentiel dans le maintien de la santé des yeux et de la clarté de la vision.

Plus de 75 % des pertes de vision peuvent être évitées ou traitées si elles sont diagnostiquées à un stade précoce, et pourtant nous voyons régulièrement des patients qui n'ont pas saisi cette occasion. L'information sur les facteurs de risque et les mesures préventives - en particulier pour des pathologies comme la DMLA et le glaucome - est importante pour s'assurer que les gens n'attendent pas d'être confrontés à des changements perceptibles de leur vision pour agir.

De plus, nous pouvons encourager les personnes à s'adresser à leurs médecins pour gérer des maladies comme le diabète, pour s'inscrire à des programmes de sevrage du tabagisme, et pour adopter des modes de vie sains afin de retarder ou de prévenir les maladies chroniques qui peuvent avoir un impact négatif sur la santé oculaire. Nous sommes tous profondément conscients du lien entre la vision et la santé en général, mais ce lien n'est pas toujours aussi clair pour ceux qui ne sont pas de notre profession.

Éduquer par la conversation peut être très efficace. En recueillant des informations sur les antécédents médicaux et familiaux, nous pouvons donner des conseils spécifiques tout en soulignant l'importance d'accorder la priorité à la prévention. Identifier des facteurs de risques génétiques est une opportunité pour expliquer comment des examens oculaires réguliers permettent une détection et un traitement précoce. Savoir que les patients ont des enfants ou des petits-enfants nous permet de les informer des risques de myopie et d'affections telles que l'amblyopie, pour lesquelles une intervention précoce est essentielle.

Les soins oculaires préventifs ne concernent pas uniquement la santé et les pathologies, mais aussi la sécurité. En nous informant sur les sports et les activités que nos patients pratiquent, ou sur les exigences de leur travail, nous pouvons nous concentrer sur des aspects parfois négligés, comme les lunettes de sécurité et la protection contre les rayons UV.

Des gestes simples comme des examens oculaires réguliers, l'utilisation et l'entretien corrects des lentilles de contact et la mise à jour des ordonnances contribuent grandement à la santé des yeux et à la clarté de la vision. Lorsque les gens comprennent le rôle de la prévention, ils ont plus tendance à investir dans leur santé oculaire.

La vision est précieuse. Lorsque nous donnons aux gens les moyens de faire tout ce qui est en leur pouvoir pour en prendre soin, nous contribuons à faire en sorte que ce soit un cadeau qui continue à perdurer. **PO**

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES OPTOMÉTRISTES (ACO) est la voix nationale de l'optométrie, offrant leadership et soutien à plus de 5 400 membres afin d'améliorer la prestation de services de santé oculaire et de vision claire pour tous les Canadiens.

Travail d'Amour

Un aperçu d'une opticienne vétérane Marie-Josée Blais

PAR DAVID GOLDBERG

Dans la ville dynamique et historique de Val-d'Or, au Québec, Marie-Josée Blais met le monde en valeur pour d'innombrables yeux à la Clinique Opto-Réseau.

Il est difficile de ne pas s'émerveiller de son dévouement. D'abord étudiante stagiaire aux yeux brillants, Mme Blais a rapidement gravi les échelons, poussée par son désir de maîtriser les compétences du métier et d'aider chaque client qui franchit la porte.

« Mon parcours dans le domaine de l'optique est très atypique », explique Mme Blais. « Il a commencé en 1989, alors que je n'avais que 14 ans. Mon professeur de géographie avait l'ambition de nous faire découvrir le monde. Il a jumelé des étudiants avec des entreprises pour des stages. Dès les premières heures, j'ai été séduite par la combinaison de l'aspect esthétique, technique et relationnel de l'optique ».

« Mon stage de 40 heures s'est rapidement transformé en une carrière qui devrait durer au moins 40 ans ».

Malgré tout, le parcours de Mme Blais ne se résume pas à des étapes marquantes,

il s'agit plutôt de merveilleux moments au quotidien. « C'est avec le sentiment du devoir accompli, et les yeux pleins de gratitude que je regarde le sourire d'un patient qui découvre ses nouvelles lunettes », dit-elle.

Son association de longue date avec la Clinique Opto-Réseau témoigne de son engagement et de son amour pour le métier.

« Je travaille dans la même clinique depuis le tout début. Le partenariat avec Opto-Réseau m'offre la liberté de m'épanouir dans une multitude de facettes de la profession », dit-elle.

Dans le monde en constante évolution de la lunetterie, les tendances vont et viennent, mais pour Marie-Josée, l'excitation demeure constante.

« Ce qui m'a le plus enthousiasmée cette année, c'est le retour des montures en acétate surdimensionnées, avec des biseaux anguleux et des branches très larges. Les jeunes femmes osent porter des lunettes de soleil vintage colorées », explique-t-elle. « C'est formidable de faire des choix de montures avec ce type de clients ».

Mme Blais croit en une approche centrée sur le client. « La transparence est le secret de toute communication », dit-elle, qu'elle ait affaire à un client enthousiasmé ou moins chaud à l'idée de porter des lunettes.

Pour qu'un opticien puisse prospérer dans le secteur actuel, il est essentiel de se tenir au courant des dernières nouveautés. Mme Blais conseille à ses collègues opticiens de puiser dans diverses ressources, des réseaux sociaux aux salons professionnels, afin de rester à la fine pointe de l'industrie. Elle souligne également l'importance de créer un environnement accueillant :



«

Après 34 ans dans le domaine, j'aime toujours relever des défis. En transmettant mes connaissances, je suis heureuse de pouvoir laisser ne serait-ce qu'une petite trace au sein de cette merveilleuse profession ».

— MARIE-JOSÉE BLAIS

« Pour encourager l'achalandage et les ventes, votre clinique doit être lumineuse et accessible. Les montures doivent être présentées dans un ordre logique et, surtout, les clients doivent être accueillis avec un sourire chaleureux ».

L'expertise de Mme Blais s'étend des personnes âgées jusqu'aux enfants. Elle insiste sur l'importance de la confiance. « Il est essentiel d'avoir un espace dédié aux enfants et de leur permettre d'exprimer leurs préférences. Inspirer confiance à un jeune patient est inestimable ».

Son parcours, qui s'échelonne sur plus de trois décennies, est rempli de nombreux moments mémorables, mais c'est son rôle de mentor qu'elle chérit le plus.

« Après 34 ans dans le domaine, j'aime toujours relever des défis. En transmettant mes connaissances, je suis heureuse de pouvoir laisser ne serait-ce qu'une petite trace au sein de cette merveilleuse profession ».

L'histoire de Mme Blais témoigne de la passion de nombreux professionnels qui sont fiers, non seulement de corriger la vue, mais aussi de permettre à leurs clients de retrouver confiance en eux et de se sentir heureux avec une nouvelle paire de lunettes. **PO**



Planifier pour réussir

Un guide pour préparer un budget d'affaires pour 2024

PAR NANCY DEWALD
Lead Up Training and Consulting



Pour réussir dans le secteur de l'optique, qui est en constante évolution, nous devons toujours être à l'affût et planifier.

Un budget bien conçu peut servir de feuille de route pour l'année à venir, et contribuer à réduire le stress lié à la gestion de votre commerce. Vous trouverez ci-dessous quelques étapes qui vous aideront dans ce processus de planification.

1ère ÉTAPE : Passez en revue l'historique des données

Commencez par examiner les historiques de vos états financiers, de vos données de vente et vos rapports de coûts des années précédentes. Cette analyse vous aidera à identifier des modèles, des tendances et les domaines dans lesquels vous pouvez potentiellement réduire les coûts ou augmenter les revenus. Fiez-vous aux références du secteur pour identifier les points forts et les opportunités.

Cette étape est la première parce qu'elle est la plus importante pour vous aider à vraiment comprendre votre activité actuelle, la signification de ces indicateurs et comment les ajuster.

L'utilisation de cette simple stratégie peut avoir un impact considérable sur votre entreprise - un client que je coache par téléphone une fois par mois connaît actuellement ainsi une croissance à deux chiffres.



Fiez-vous aux références du secteur pour identifier les points forts et les opportunités.

2ème ÉTAPE : Évaluez les tendances du secteur et du marché

Tenez-vous informé des nouvelles tendances et des changements dans le secteur de l'optique. Il est également important d'être au courant des potentiels changements économiques dans la communauté que vous desservez, tels que les taux de chômage, les nouveaux développements commerciaux (qui peuvent se traduire par des opportunités d'emploi), l'augmentation ou la diminution de la concurrence, etc.

Vous devez vous familiariser avec les conditions du marché et les préférences des clients afin de pouvoir profiter des opportunités potentielles. Cette analyse vous aidera à faire des prévisions de revenus réalistes et à ajuster vos dépenses en conséquence.

RÉVÉLATION

3ème ÉTAPE : Fixez des revenus réalistes

Pour fixer des objectifs réalistes, tenez compte de facteurs tels que les taux de croissance du marché, les demandes des clients, les changements de prix des produits/services et les nouvelles opportunités commerciales potentielles. Veillez à ce que vos objectifs de revenus soient à la fois ambitieux et réalisables.

4ème ÉTAPE : Estimez les coûts et les dépenses

Déterminez tous les coûts et toutes les dépenses liés à la gestion de votre commerce d'optique. Cela comprend les frais généraux, les salaires des employés, les dépenses de marketing, le loyer, les services publics, l'entretien des équipements, les stocks et toutes autres dépenses pertinentes.

Tenez compte de tout changement prévu dans vos coûts d'exploitation, comme les augmentations de prix ou les nouveaux investissements. N'oubliez pas que certaines dépenses sont des coûts variables et qu'elles fluctuent en conséquence, comme les achats de stocks avant les périodes de ventes achalandées.

5ème ÉTAPE : Considérez les dépenses en capital

En tant qu'entreprise d'optique, les dépenses en capital peuvent être nécessaires pour moderniser l'équipement, agrandir les installations ou investir dans de nouvelles technologies. Évaluez vos besoins en capital et allouez vos ressources en conséquence.

Considérez les avantages potentiels à long terme et le retour sur investissement de chaque dépense, en veillant à ce qu'elles s'inscrivent dans la stratégie globale de votre entreprise.



Déterminez tous les coûts et toutes les dépenses liés à la gestion de votre commerce d'optique.

6ème ÉTAPE : Contrôlez en permanence et mettez à jour votre budget.

Une fois que vous avez formulé le budget de votre entreprise pour l'année suivante, surveillez régulièrement sa progression. Cela vous aidera à identifier les éventuelles lacunes, à prendre des décisions avisées et à prendre des mesures correctives si nécessaire.

Il est temps de prendre le contrôle de votre entreprise pour l'année prochaine. Comme toujours, n'hésitez pas à me contacter si je peux vous apporter une aide. **PO**

Nancy Dewald est une professionnelle du développement commercial, une animatrice d'ateliers et une vétérane du secteur de l'optique. Elle est PDG et fondatrice de Lead Up Training and Consulting, qui se spécialise dans l'identification des lacunes commerciales, la mise en œuvre de solutions et le développement de leaders. Pour en savoir plus, visitez leaduptrainingandconsulting.com.

L'Association canadienne des optométristes propose son programme unique de formation et de certification en matière d'assistance optométrique **À LA DEMANDE**



INSCRIVEZ VOTRE PERSONNEL AUJOURD'HUI !

OFFERT À TOUS LES EMPLOYÉ.ES DES MEMBRES DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES OPTOMÉTRISTES, le programme d'Assistant.e optométrique certifié.e canadien.ne (AOCC), reconnu à l'échelle du pays, est disponible en français!

Tous les membres des associations provinciales sont membres de l'ACO.

Inscription en tout temps

Progression à votre rythme (sur 24 mois)

9 modules interactifs, un atelier de compétences pratiques et un examen final



opto.ca/fr/aocc



613-235-7924
888-263-4676



ccoa@opto.ca

RABAIS
DE 15%

Durée limitée. Contactez-nous pour obtenir un code de réduction. Le rabais expire le 31 décembre 2023.



Comment bâtir votre réputation en ligne

PAR KERI SCULLAND, Marketing4ECPs

Ne nous voilons pas la face : l'époque où les patients se fient uniquement aux recommandations de leur famille ou de leurs amis pour trouver un nouveau médecin est révolue. À l'ère du numérique, les patients s'appuient largement sur Internet pour rechercher et choisir un prestataire de soins de santé.

Les patients recherchent leur prochain optométriste ou opticien en ligne, et ils ne retournent pas nécessairement chez le même médecin à chaque fois - même si nous espérons qu'ils le feront. C'est pourquoi il est essentiel d'avoir une bonne réputation en ligne dans le domaine de l'optométrie et de l'optique.

Dans le monde d'aujourd'hui, une bonne réputation en ligne est essentielle.

Lorsque des patients potentiels cherchent un nouveau médecin, ils recherchent des commentaires et des évaluations d'autres patients. S'ils voient un commentaire ou une critique négative sur votre cabinet, ils seront beaucoup moins enclins à vous choisir.

Il est essentiel de surveiller et de gérer régulièrement votre réputation en ligne : plus vous avez d'avis et d'évaluations positifs, plus vous avez de chances d'attirer de nouveaux patients.

Les patients font autant confiance aux avis en ligne qu'aux recommandations personnelles. Les avis positifs peuvent renforcer votre crédibilité et votre autorité, ce qui peut inciter davantage de patients à choisir votre cabinet plutôt qu'un autre.

LA PUISSANCE DE LA PROUESSE DES MÉDIAS SOCIAUX

Les médias sociaux sont un moyen efficace et peu contraignant pour nouer des relations, accroître la visibilité et promouvoir votre pratique. Grâce aux réseaux sociaux, vous pouvez engager des conversations constructives avec votre public cible et partager des informations sur vos services de manière interactive. Vous pouvez également les utiliser pour améliorer le service à la clientèle en répondant rapidement aux demandes de renseignements ou aux commentaires, ce qui vous permet de fidéliser les patients qui sont satisfaits de la qualité de soins que vous leur donnez.

De plus, les médias sociaux sont une excellente plateforme pour présenter du contenu lié à votre pratique. Les récits ou témoignages des patients, les photos avant et après, et les vidéos d'interventions sont autant de moyens pour susciter l'intérêt des patients potentiels et l'intérêt pour ce que vous proposez.

Les médias sociaux vous permettent d'interagir avec des patients potentiels et de répondre à leurs préoccupations ou à leurs questions. En répondant à toutes les critiques et à tous les commentaires, vous montrez que vous vous souciez de l'expérience de vos patients et que vous êtes proactif dans la résolution de leurs problèmes.

Il est essentiel que vos profils de médias sociaux soient à jour, exacts et cohérents avec l'image de marque de votre site web.

VOTRE SITE WEB : UNE BASE DE CONFiance

Votre site web constitue souvent la première impression auprès de patients et de clients potentiels - et vous n'en aurez qu'une seule.

Il est donc essentiel de veiller à ce que votre site soit facile à naviguer, convivial pour les smartphones et actualisé avec des informations pertinentes. Selon votre localisation, vous pouvez également présenter des avis positifs et des témoignages de patients sur votre site web, ce qui peut contribuer à renforcer la confiance et la crédibilité.

Un site web bien conçu donne le ton pour le reste de votre présence en ligne. Avec un site web de qualité, les visiteurs seront plus enclins à explorer le reste de vos canaux numériques, comme vos médias sociaux et vos annonces sur Google.

Votre site web est un élément clé pour établir la confiance avec des patients potentiels. Avec un site web efficace,

vous pouvez vous démarquer de vos concurrents et montrer aux visiteurs que votre cabinet est fiable et digne de confiance.

**VOTRE RÉPUTATION DOIT
ÊTRE ENTRETENUE**

Enfin, vous devez surveiller régulièrement votre réputation en ligne. Il existe plusieurs outils de gestion de la réputation en ligne qui peuvent vous aider à surveiller les sites d'évaluation, les médias sociaux et les moteurs de recherche à la recherche d'avis ou de commentaires négatifs. Si vous voyez des critiques ou des commentaires négatifs, il est essentiel d'y répondre rapidement et de manière professionnelle.

En utilisant les médias sociaux, en ayant un bon site web et en surveillant régulièrement votre réputation en ligne, vous pouvez améliorer votre réputation et attirer plus de patients dans votre cabinet. N'oubliez pas que votre réputation en ligne joue un rôle important dans l'évolution de votre cabinet, alors soyez proactif dans sa gestion. **PO**

Keri Sculland est responsable de la rédaction et de la stratégie de contenu chez Marketing4ECPs. Pour en savoir plus sur Keri et Marketing4ECPs, consultez le site marketing4ecps.com.

4 FAÇONS DE RENFORCER VOTRE RÉPUTATION EN LIGNE

- 1 Demandez des commentaires en personne aux patients en les écoutant et en leur posant des questions ouvertes sur leur expérience.
- 2 Utilisez des courriels ou des SMS pour relancer les patients après leur rendez-vous et demandez-leur de faire des commentaires. Le message doit être authentique et personnalisé, et il doit exprimer de la gratitude aux patients pour avoir choisi votre cabinet. Veillez à fournir un lien direct vers votre page d'évaluation avec des instructions claires sur la manière d'y laisser une évaluation.
- 3 Envisagez d'utiliser un logiciel de gestion des critiques en ligne pour faciliter le processus de gestion et de suivi des critiques provenant de sources multiples. Ces programmes permettent d'apporter des réponses rapides et professionnelles afin de maintenir une réputation positive en ligne.
- 4 Utiliser les médias sociaux pour promouvoir les pages d'évaluation et encourager l'engagement des patients. Répondre rapidement et professionnellement aux commentaires.

Association des opticiens du Canada **L'UNION FAIT LA FORCE**

OPTICIANS.CA

Assurance responsabilité professionnelle personnelle gratuite

Formations continues accréditées en ligne gratuites

Cadeau de fidélité à la 5ème année d'adhésion
et plus



Sommet SOI & OPTOPLUS 2023

Un événement porteur de succès à tous points de vue

MONTRÉAL, LE 8 NOVEMBRE 2023 –

C'est sur le site enchanter du Château Frontenac à Québec que les membres du Groupe SOI et de la bannière OPTOPLUS se sont rassemblé(e)s du 27 au 29 octobre dernier, lors du Sommet SOI & OPTOPLUS. Une occasion unique de réunir les gens de la communauté de l'optique, l'événement a permis à plusieurs optométristes, opticien(ne)s, assistant(e)s optométristes, gestionnaires et autres professionnel(le)s de parfaire leurs compétences, de partager leurs succès et de renforcer l'esprit d'équipe, dans une ambiance des plus stimulantes.

Les membres ont pu profiter d'un riche programme de conférences et de formations interactives, présentées par des expert(e)s dans leur domaine. Parmi les nombreux moments forts, soulignons la conférence dynamique de Steve Waterhouse sur les meilleures pratiques



en cybersécurité. Les conférences de Sylvain Guimond sur le bonheur au travail et de Jasmin Bergeron sur le rire en milieu professionnel ont aussi été très marquantes. L'ancien capitaine émérite de l'Impact de Montréal, Patrice Bernier, a conclu le week-end en évoquant les défis auxquels il a été confronté en tant que leader.

Entre ces sessions captivantes, les participant(e)s ont eu maintes occasions de réseauter et de renouer avec collègues et fournisseurs partenaires, renforçant l'esprit de communauté, notamment lors du Salon des fournisseurs, un autre point fort du Sommet. Les soirées, axées sur le divertissement, se sont déroulées dans une ambiance joyeuse et festive. Cocktails, spectacle d'humour, performance musicale et théâtrale en direct, DJ, bal

Patrice Lacoste,
président et chef
de la direction



masqué d'une élégance sublime... il y en avait pour tous les goûts !

Le Sommet de Québec a été une source précieuse d'inspiration et d'enrichissement des connaissances, constituant ainsi l'événement parfait pour aider les membres du Groupe SOI à optimiser leurs pratiques et leurs performances.

Le prochain Sommet du Groupe SOI aura lieu au Westin Harbour Castle de Toronto, du 17 au 19 novembre 2023. Un autre rendez-vous à ne pas manquer ! **PO**

À PROPOS DU GROUPE SOI
Fondé en 1982, le Groupe SOI est un chef de file dans le développement de services à valeur ajoutée et dans le soutien aux cliniques d'optique indépendantes du Canada. Le Groupe SOI propose également Optosys Solution, un logiciel complet de gestion dédié aux professionnel(le)s de la vue.



PREPPY *Moderne*

La Tommy Hilfiger TH 2059 de Safilo est une nouvelle monture optique légère pour femme, en forme de papillon hexagonale surdimensionnée en acétate fin, compensée par de fines branches en métal pour une touche contemporaine sur l'héritage « *Classic American Cool* » de la marque.

Disponible en trois couleurs : rouge, gris nuancé transparent, et vert transparent.



Il est grand temps d'adhérer à l'AOC et à l'AOQ

Les avantages d'être membre sont nombreux, notamment :

- Assurance Responsabilité Professionnelle Gratuite
- Formation continue en ligne gratuite
- Programme pour promouvoir notre profession

En prime : Tous les membres de l'AOC qui ont soutenu l'Association pendant au moins 5 années consécutives recevront un kit d'outils optiques Hilco Vision dans les quatre mois suivant le renouvellement de leur adhésion en 2023.

Pour plus d'informations sur le cadeau de fidélité, visitez opticians-canada.ca

Adhérez ou renouvez votre adhésion à l'AOC maintenant à : opticians.ca/site/becomingamember

NOUVEAU EN
2023

Cadeau de fidélité
de l'AOC





DONNER LA VUE DONNE

L'OPPORTUNITÉ

La capacité de voir, c'est la capacité de faire son chemin dans le monde. Pour apprendre. Pour travailler. Pour s'épanouir. L'accès universel aux soins et solutions de la vue est essentiel à un monde de possibilités pour tous. Chez Optometry Giving Sight, nous dirigeons ces efforts et amassons des fonds indispensables pour :

- Former des personnes dans les collectivités locales afin qu'elles deviennent des professionnels des soins de la vue;
- Établir des centres de la vue où des personnes peuvent recevoir régulièrement des soins de la vue;
- Offrir des soins de la vue et des lunettes à des personnes qui en ont besoin.

Avez-vous le désir et la vision nécessaires pour faire le don de la vue et offrir des possibilités? Nous avons besoin de vous.

Rendez-vous sur le site Web givingsight.org/donate pour apporter votre contribution dès aujourd'hui.

