

PRISME OPTIQUE | 40 ANNÉES

Janvier 2023 | Vol. 41 | No. 1

VOUS TROUVEREZ UNE PAIRE
DE VERRES *TRANSITIONS*®
POUR TOUS VOS PATIENTS.

Transitions™
Signature® GEN8™

Transitions et Transitions Signature sont des marques déposées, et le logo Transitions est une marque de commerce de Transitions Optical, Inc., utilisées sous licence par Transitions Optical Limitée. GEN 8 est une marque de commerce de Transitions Optical Limitée. ©2022 Transitions Optical Limitée. La réaction photochromique varie en fonction de la température, de l'exposition aux rayons UV et du matériau de fabrication des verres.

NOUS AVONS DES VERRES *TRANSITIONS*® POUR TOUS VOS PATIENTS!

Transitions
Signature® GEN 8™

LES MEILLEURS VERRES
PHOTOCHROMIQUES GLOBALEMENT¹.

Transitions® Signature® GEN 8™
Choisissez votre style:



Gris



Saphir



Émeraude



Brun



Améthyste



Vert Graphite



Ambre

Montures par CAROLINE ABRAM PARIS®
Verres *Transitions*® Signature® GEN 8™ Améthyste

Transitions
XTRACTIVE®
NEW GENERATION

LE MEILLEUR POUR LES PERSONNES TRÈS
SENSIBLES À LA LUMIÈRE OU FRÉQUEMMENT
EXPOSÉES À UNE LUMIÈRE VIVE.

Transitions® XTRACTIVE® new generation
Choisissez votre style:



Gris



Brun



Vert Graphite

Boostez votre style encore plus avec les verres Style Mirrors:



Style Mirrors Argent



Style Mirrors Bleu Violet



Style Mirrors Or Flash



Style Mirrors Bleu Vert



Style Mirrors Cuivre

Montures par ici berlin® — Verres *Transitions*® XTRACTIVE® new generation Brun

Transitions
XTRACTIVE®
POLARIZED™

LE MEILLEUR POUR LES PERSONNES
FRÉQUEMMENT EXPOSÉES À UNE LUMIÈRE
VIVE ET À DES REFLETS ÉBLOUISSANTS.

Transitions® XTRACTIVE® Polarized™
Offert en:



Gris



Les verres *Transitions*® XTRACTIVE® Polarized™, la toute dernière innovation *Transitions* ont été récompensés, en 2021, d'un « Silmo d'Or » dans la catégorie « Vision » lors du Salon « Le Silmo » de Paris.

Montures par TALLA® — Verres *Transitions*® XTRACTIVE® Polarized™ Gris

LES VERRES À LA FINE POINTE DE LA TECHNOLOGIE POUR PASSER DE L'ÉCRAN AU PLEIN SOLEIL.

Transitions® offre à tous les porteurs de verres de lunettes une protection permanente contre les variations de luminosité, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur.

Pour recevoir la brochure destinée aux consommateurs, veuillez communiquer avec nous à Cscanada@Transitions.com ou visiter Transitions.com/fr-canadapro.

(1) Basé sur l'obtention du score composite pondéré le plus élevé parmi les principaux verres photochromiques de tous les jours à travers les mesures des principaux attributs de performance photochromique pondérés par leur importance relative pour les consommateurs.

Transitions, *Transitions Signature*, et *XTRACTIVE* sont des marques déposées et le logo *Transitions*, *Transitions verres Lumino-intelligents*, *XTRACTIVE Polarized*, la *Lumière Sous Contrôle* et *GEN 8* sont des marques commerciales de *Transitions Optical Inc.* utilisées sous licence par *Transitions Optical Ltée.* ©2022 *Transitions Optical Ltée.* Les performances photochromiques sont influencées par la température, l'exposition UV et le matériau de fabrication du verre.

Transitions
Verres
Lumino-
Intelligents

PRISME OPTIQUE | 40 ANNÉES

Janvier 2023 | Vol. 41 | No. 1

LE CADEAU DE LA VUE

Des yeux en santé
pour 2023

TENIR DES OBJECTIFS

Comment faire
de vos objectifs
une réalité

LE POUVOIR DE L'INNOVATION

L'avenir des soins de la vue

L'avenir
des lentilles
de contact et
des verres
optiques

REGARD VERS *L'AVENIR*

Des Lunettes Intelligentes aux outils de diagnostique,
ce qui se profile à l'horizon du secteur de l'optique

**VIVA
MAGENTA**

Des styles qui ébranlent
la couleur pantone
de l'année



KLIK
denmark

DESIGN MODERNE COUPE ÉTROITE

Modèle Présenté : K-711

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

PRISME OPTIQUE | 40 ANNÉES

Janvier 2023 | Vol. 41 | No. 1

Ray-Ban Stories
de Wayfarer

ÉDITORIAUX

- 16 LUNETTES INTELLIGENTES 101**
Les dernières nouveautés de ce segment du marché de la lunetterie en pleine expansion.
Par Amanpreet Dhani

- 20 STYLISER LES YEUX**
Viva Magenta - la Couleur de l'Année selon Pantone
Par Suzanne Lacorte

- 22 LE POUVOIR DE L'INNOVATION**
Les développements diagnostiques et l'avenir des soins oculaires
Par David Goldberg

CHRONIQUES

- 26 TECHNO DES VERRES**
L'avenir des lentilles de contact et des verres
Par David Goldberg

- 28 VISIBILITÉ**
La vision africaine devient réalité
Par David Goldberg

RUBRIQUES

- 4** Calendrier
6 Lettre de l'Éditrice
8 Vision & Voix
10 Regard Actuel
31 À Hauteur des Yeux
32 Prochaine Génération
38 Dernier Regard

PROCHAIN NUMÉRO

- › Magasins d'optique familiaux
› Entreprises familiales de lunetterie



JIMMY CHOO
JC370 par Safilo



- 30 PERSPECTIVE**
Le plus beau cadeau
Par Dr. Harry Bohnsack
- 34 RÉVÉLATION**
Tenir des objectifs
Par Nancy Dewald
- 36 PERSPECTIVES MARKETING**
Vous ne pouvez pas tout maîtriser
Par Cole Currie



prismeoptique.ca

PHOTO DE COUVERTURE :
Crédit photo Etnia Barcelona

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

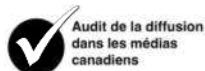
Quince Communications n'est pas
responsable des opinions ou déclarations
de ses rédacteurs ou contributeurs. Tous
droits réservés. La reproduction de tout
article, photographie ou œuvre artistique
est strictement interdite

ABONNEMENTS

Les abonnements non-payés à *Optical Prism* sont limités aux optométristes, aux opticiens, aux ophtalmologistes 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 RT001. Imprimé au Canada
par acorn | print production Convention
de vente de produits postaux de Postes
Canada n° 40040464
Optical Prism, 564 Rosedale Cres, Suite
100, Burlington, Ontario, Canada L7N 2T1
info@opticalprism.ca

CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

FÉVRIER

Du 27 au 29 février 2023

Événement : MIDO 2023

Lieu : Milan, Italie

Site web : mido.com

2023 MARS

Du 16 au 19 mars 2023

Événement : Vision Expo East

Lieu : New York, New York

Site Web : east.visionexpo.com

2023 SEPTEMBRE

Du 8 au 10 septembre 2023

Événement : 4^e Congrès mondial
de l'optométrie

Lieu : Melbourne, Australie

Site web : worldcouncilofoptometry.info

Du 27 au 30 septembre 2023

Événement : Vision Expo East

Lieu : Las Vegas, Nevada

Site web : east.visionexpo.com



« Soutient les designers indépendants,
programmes et tendances »

THE ORIGINAL FTG | COCO AND BREEZY | DAVID GREEN EYEWEAR

CATHERINE DE'MEDICI | EYEWEAR CUSTOMIZATION

ROUND TEN EYEWEAR | CARON EYEWEAR



DISTRIBUTION DE LUNETTERIE & DESIGNER D'ACCESSOIRES
514.757.2726 | SUZANNESENDEL@GMAIL.COM | THEORIGINALFTG.COM

Le confort absolu¹⁻³ dans une lentille torique se dessine à l'horizon



Le confort absolu pour vos patients astigmatiques¹⁻³

Les premières et les seules lentilles cornéennes toriques à remplacement quotidien et à remplacement mensuel dotées de la technologie de gradient d'eau arrivent bientôt.

Pour en savoir plus, informez-vous auprès de votre représentant Alcon.

References: 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.

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

© 2022 Alcon Inc. CA-DTA-2200010

Alcon

40

ANNÉES

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

Une nouvelle année s'annonce, et c'est une année passionnante pour *Optical Prism*, puisque 2023 marque le 40^e anniversaire de notre publication.

Lorsqu'un opticien du nom d'Al Vzina a créé *Optical Prism* (OP) en 1983, le secteur canadien de l'optique ne disposait d'aucun support de publication professionnelle, et OP a rapidement rempli le rôle bien nécessaire d'informer les professionnels de la vue canadiens des nouveaux produits et des évolutions.

En 2000, Robert et Mary Lu May ont racheté le magazine à Al. Robert et Mary Lu venaient tous deux du monde de l'édition, et ils ont vu en OP une grande opportunité en raison de l'aspect médical/recherche combiné à l'aspect mode/style des montures.

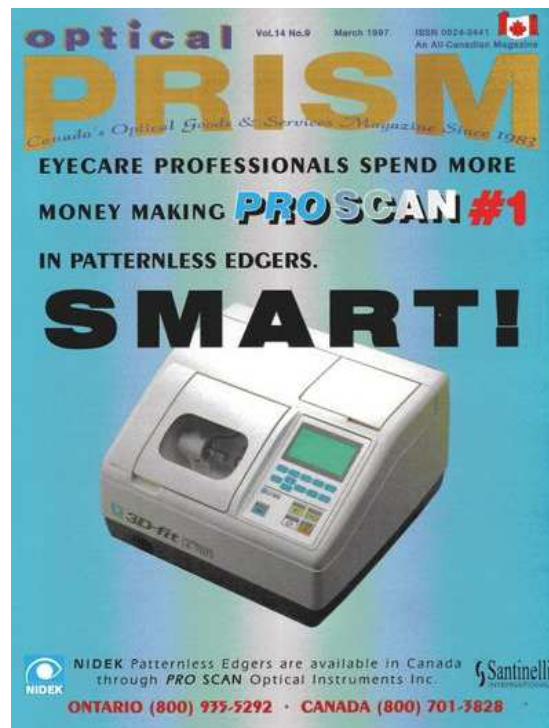
Lorsque mon mari Nick Samson et moi avons acheté l'entreprise en septembre 2020, nous avons été attirés par le secteur pour les mêmes raisons que celles qui avaient attiré Robert et Mary Lu 20 ans plus tôt. Le succès de longue date du magazine était un argument de vente fort, et nous aimions l'idée de poursuivre un héritage que l'industrie canadienne de la lunetterie avait appris à respecter et sur lequel elle comptait.

Au fur et à mesure que Nick et moi parlions aux gens de l'industrie et comprenions mieux leurs besoins, nous avons pu envisager de nouvelles orientations pour *Optical Prism*, et nous avons travaillé fort au cours des deux dernières années pour transformer ces visions en réalité.

Tout d'abord, nous avons rendu notre version numérique plus interactive. Puis nous avons développé notre site web pour y inclure les dernières nouvelles du secteur. Nous avons également ajouté un bulletin électronique hebdomadaire et l'envoi de courriels de masse afin de tenir nos lecteurs au courant des annonces, des recherches, des produits et des développements dans notre secteur.

Notre dernier ajout est *Prisme Optique*, une version française du magazine et du site web qui permet à notre public francophone de se tenir informé des dernières nouveautés de la lunetterie et de soins oculaires.

Les extensions comme celles-ci nécessitent les personnes adéquates pour les mener à bien, et nous avons accueilli plusieurs nouveaux membres dans notre équipe au cours des huit derniers mois. En mai dernier, Janet Lees a assumé le rôle de rédactrice en chef, et son souci de la qualité et de l'intégrité journalistique ne sont pas passés inaperçus. Son bras droit est le rédacteur en chef adjoint David Goldberg, qui rédige un grand nombre de nos articles et apporte une précieuse connaissance du secteur acquise au cours des trois dernières années dans ce rôle.



Parmi les autres nouveaux visages, citons Cathryn Haynes, directrice artistique adjointe, Lamia Ghezal, traductrice, Samantha Budd, responsable du contenu numérique, et Amanpreet Dhami, notre nouvelle rédactrice.

Entre-temps, Kathleen Irish, qui a pris ses fonctions de vice-présidente des ventes en 2021, a effectué un travail remarquable pour aider nos clients à faire passer leurs messages.

J'aimerais également remercier nos collaborateurs réguliers - le Dr Harry Bohnsack de l'Association canadienne des opticiens, Trudi Charest et son équipe de Marketing4ECP, Nancy Dewald de Lead Up Training and Consulting et Suzanne Sendel de l'Agence Suzanne Sendel - dont les voix, l'expérience et l'expertise offrent des perspectives précieuses aux opticiens.

Je suis vraiment honoré de faire partie d'un héritage, d'un objectif et d'une équipe aussi extraordinaires, alors que nous célébrons 40 ans d'excellence. Et bien sûr, nous ne pourrions pas le faire sans vous, nos lecteurs et annonceurs. Merci de votre soutien et n'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires ou de vos idées pour nous aider à faire progresser *Optical Prism/Prisme Optique* en tant que source de confiance pour tout ce qui concerne la lunetterie et les soins oculaires.

SUZANNE LACORTE, Éditrice

f @ i n [prismooptique.ca/abonnez-vous maintenant](https://prismooptique.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.



IMPRESSION B.I.G. NORM^{MC}

VERRES PROGRESSIFS DÉVELOPPÉS AVEC INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

La nouvelle technologie d'IA de Rodenstock et les données de plus de 500 000 scans oculaires biométriques offrent une vision plus nette aux utilisateurs de verres progressifs.



Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec votre représentant en lentilles de l'Optique Centennial.
www.centennialoptical.com

R
RODENSTOCK
Parce que chaque œil est unique



COMMENT VOYEZ-VOUS L'AVENIR DU SECTEUR DE L'OPTIQUE ?

« Soixante-quatre pour cent des gens pensent maintenant que les verres lumino-intelligents sont l'avenir des lunettes - et nous sommes d'accord ! Transitions Optical continuera de mettre au point de nouvelles innovations lumino-intelligentes qui offrent une vision optimale, un confort et une protection fluide contre la lumière dans toutes les situations. La réalité augmentée jouera également un rôle important dans le modelage de l'avenir des expériences de produits. L'adoption d'une technologie qui intègre les stratégies en ligne aux stratégies quotidiennes hors-connexion, créera une expérience d'achat souhaitable pour les patients et les clients. Le miroir virtuel de Transitions en est un excellent exemple, car il permet aux consommateurs de se voir dans des verres Transitions en ligne ou en magasin »

ISABELLE TREMBLAY, *Directrice des ventes et du marketing, Transitions*

« Le paysage concurrentiel continuera à changer. Les détaillants devront se concentrer à communiquer leurs domaines de différenciation, en s'attachant à expliquer toutes les étapes du processus de l'examen ou des soins. Ils ont l'opportunité de mettre l'accent sur les avantages de travailler avec un exploitant propriétaire indépendant et d'éliminer les abandons. La pression de la fidélisation des patients sera un point commercial clé dans l'esprit de chacun ».

ALLAN NIGHTINGALE, *Président, Centennial Optical*



L'utilisation de matériaux biodégradables et recyclés, qui est plus aujourd'hui un appel, sera la normalité dans notre industrie. Des composants et matériaux, au processus de fabrication de produits et emballages, l'éco-initiative et la durabilité deviendront la norme.

BEVERLY SULLTINEAU,
Vice-présidente du développement des produits, WestGroupe

« L'intelligence artificielle (IA) libérera des capacités remarquables

pour améliorer l'analyse humaine. Les dérivés de la technologie de télésanté transformeront la compilation et l'analyse des données oculaires, permettant des consultations cybernétiques et libérant du temps pour l'éducation et le traitement des patients. La chirurgie sera assistée par des instruments dotés d'IA de manière autonome. La thérapie génique et la personnalisation des traitements basés sur la génomique transformeront la prévention des maladies. Le cristallin humain sera modifié pour permettre une focalisation précise de loin et de près, ce qui réduira la demande de lunettes. La réalité virtuelle fera partie intégrante de notre vie quotidienne, rendant les écrans inutiles. Le coût de la technologie et les inégalités économiques causeront un obstacle croissant à l'accès aux soins oculaires que les pays les plus riches doivent résoudre pour les plus vulnérables du monde ».

DR. HARRY BOHNSACK, *Président, Association canadienne des optométristes*

MAINTENANT DISPONIBLE

Les verres Essilor® Stellest^{MC}

une avancée majeure pour lutter contre
la progression de la myopie



Les verres Essilor® Stellest^{MC}

ralentissent la progression de la myopie de 67% en moyenne,*
par rapport aux verres simple vision lorsqu'ils sont portés 12 heures par jour.



Stellest^{MC}

*Par rapport aux verres simple vision, lorsqu'ils sont portés au moins 12 heures par jour tous les jours. Bao, J., Huang, Y., Li, X., Yang, A., Zhou, F., Wu, J., Wang, C., Li, Y., Lim, E.W., Spiegel, D.P., Drobe, B., Chen, H., 2022. Spectacle Lenses With Aspherical Lenslets for Myopia Control vs Single-Vision Spectacle Lenses: A Randomized Clinical Trial. in: CHINESE JOURNAL OF OPHTHALMOLOGY, 140(5), 472-478. <https://doi.org/10.1001/jamaophthalmol.2022.0401>.
Cet outil est dédié au marché Canadien où les verres Essilor Stellest^{MC} sont commercialement disponibles.



JF3024
avec clip



JF3025



JF3025
avec clip



J.F. REY

L'équipe de design de J.F. Rey a imaginé une collision architecturale dans laquelle une forme ronde parfaite est chahutée par une déconstruction/construction qui accroche le regard. Les quarts de cercle en acétate viennent animer la structure métallique de la monture en créant un effet graphique surprenant et distinctif.

L'intérêt visuel est renforcé par des jeux de couleurs d'un noir intense ou bicolores qui contrastent avec les finitions brutes du métal. Lancée l'année dernière, la ligne s'enrichit aujourd'hui de deux nouveaux modèles : JF3024 et JF3025, ce dernier se distinguant par ses deux subtiles coques latérales.

Le concept explore un vocabulaire stylistique qui allie rétro et futuriste, exploratoire et contemporain. Fabriquées en France, ces nouvelles lunettes optiques audacieuses sont proposées avec un clip solaire (catégorie trois verres solaires) qui ajoute une touche futuriste supplémentaire.

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

ETNIA BARCELONA

Etnia réunit l'art et le sport avec sa nouvelle collection Anatomy, qui célèbre les racines de la marque de lunettes de Barcelone et celles du club de football le plus célèbre du monde, le FC Barcelone (Barça).

Chacun des sept nouveaux modèles mêle lignes vintage et tendances modernes, avec un acétate naturel Mazzucchelli et des verres de couleurs minérales HD qui offrent une expérience visuelle unique.

La collection comprend six lunettes de soleil dans des styles vintage qui reflètent les couleurs du patrimoine du Barça, tandis que le modèle 1899 Gold est une édition limitée dont le design déconstruit l'écusson du Barça. Les montures exclusives sont en acétate noir solide avec des détails en or.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Etnia ou visitez etnibarcelona.com.



PA2006



BE2015



GO2021



RO2009



LO1992



1899 Gold

Daniel par AiiNAAK



Les pince-nez existent depuis le IV^e siècle et sont devenus une icône lorsque le président américain Teddy Roosevelt a commencé à les porter au début du XX^e siècle.

AiiNAAK

La marque de lunettes non sexistes AiiNAAK a lancé une nouvelle ligne de lunettes de luxe pince-nez qui restent sur votre visage sans oreillettes, en pinçant simplement l'arête de votre nez.

Les pince-nez existent depuis le IV^e siècle et sont devenus une icône lorsque le président américain Teddy Roosevelt a commencé à les porter au début du XX^e siècle.

Les lunettes AiiNAAK sont disponibles en quatre styles différents qui se fixent confortablement sur l'arête du nez, ce qui les rend flottantes sur le visage. En partie symbole de mode, en partie confortables, ces ré-imaginations modernes d'un style classique expriment pleinement la « créativité urbaine ».

Pour plus d'informations, contactez votre représentant AiiNAAK ou visitez aiinaak.com.



Setarah Sunglasses
par AiiNAAK



OTPS-2031



OTP-157

EVATIK

Fabriquées en acétate, les lunettes E-9247 pour hommes en Écaille de Tortue Olive, ont une allure rétro, grâce à leur forme ronde modifiée et leur pont en forme de trou de serrure.

Cette monture haute couture à motif en écaille de tortue présente des branches convexes et des charnières à rivets, qui s'unissent pour créer un look complet et homogène. Le décor métallique le long de la charnière est subtil et sophistiqué.

Pour plus d'informations, veuillez contacter votre représentant WestGroupe ou visitez westgroupe.com.



E-9247

OTP SUN

Les lunettes OTP-157 Brown Havana ont une allure cinématographique. Fabriqué avec de l'acétate biodégradable, ce modèle pour femmes plaira à celles soucieuses de l'environnement et de la mode. Une monture carrée surdimensionnée très stylisée, ce modèle à motif en écaille de tortue avec un fil métallique scintillant en squelette qui ajoute une touche féminine à la monture.

La monture Rose Tortoise d'OTPS-2031 est une monture amusante et séduisante créée à partir d'acétate à motifs colorés. Sa forme fine en œil de chat et son profil massif constituent un look très tendance pour le marché cible d'OTPS, attirant naturellement un large éventail de la génération Z et des milléniaux.

Pour plus d'informations, veuillez contacter votre représentant WestGroupe ou visitez westgroupe.com.



KIRK & KIRK

Nouveauté pour l'hiver, la collection en édition limitée de Kirk & Kirk, composée de neuf combinaisons de montures.

Basée sur les styles les plus populaires de la collection Kaléidoscope, il n'y a que 30 ensembles disponibles dans le monde chez des opticiens indépendants. Trois super-vendeurs, Hana, Victor et Ray, ont été créés spécialement pour cette série très limitée dans de nouvelles couleurs attrayantes : Matte Capri, Matte Ice et Matte Anthracite. Fabriquées à la main à partir de notre acrylique d'Italie personnalisé, les montures sont incroyablement légères et confortables à porter.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Kirk & Kirk ou visitez kirkandkirk.com.

LUNETTES OPTIKA

Le métal est de retour ! Optika propose 12 nouveaux modèles pour l'Hiver 2023, en acétate fait main et en acier inoxydable.

Pour les femmes, le MC4336 présente des modèles de lunettes arrondies populaires chez les femmes dans une monture en acier inoxydable super légère. Des formes surdimensionnées en métal sont également prévues pour les femmes, comme le modèle MC4310, disponible en Noir et en Bourgogne.

Pour les hommes, le MC4332 présente un modèle rectangulaire classique, en métal bicolore dans des coloris amusants tels qu'en Noir avec du Vert foncé, et en Bleu Marin foncé avec du Blanc.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Optika Eyewear ou visitez le site optikaeyewear.com.



MC4310



MC4332

STRAK

Amsterdam, capitale des Pays-Bas, a été la source d'inspiration de la conception innovante, contemporaine et continue de Strak. La nouvelle collection Amsterdam qui en est le fruit est définie par des faces de montures fabriquées à partir d'une seule plaque de titane japonais, associée à des branches formées d'une seule tige de bêta-titane.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant canadien des ventes de produits optiques ou visitez strakeyewear.com.



STRAK A8



STRAK A19



MC4336



F-3708



K-731

KLIiK DENMARK

Pour la femme joviale et coquette prête à faire tourner les têtes, la monture K-731's de Copper Blush est une monture carrée surdimensionnée inspirée d'un précédent modèle à succès de KLIiK Denmark.

Le travail chic ajouré sur les extrémités à l'avant ajoute un détail délicat à cette monture ultra-féminine.

Pour plus d'informations, veuillez contacter votre représentant WestGroupe ou visitez westgroupe.com.

ROBERTO CAVALLI

Le modèle SRC002 de Roberto Cavalli est un modèle octogonal sans bord, enrichi d'un double croc dans des tons dorés, représentant l'emblématique dent de tigre de la marque.

Les branches sont ornées du logo en lettrage Roberto Cavalli, et les extrémités des branches sont en acétate avec le monogramme RC.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Eredità Eyewear ou visitez le site suivant.



SRC015



Le travail chic
ajouré sur les
extrémités à l'avant
ajoute un détail délicat
à cette monture
ultra-féminine.

FYSH

F-3708 est un modèle carré en acétate, très tendance et plein de surprises. La couleur Blue Shimmer rappelle un ciel étoilé, avec des paillettes ajoutées à l'acétate pour une touche féminine.

Le profil massif de la monture est adouci par le biseautage des bords, tandis que ses branches ont des éléments de design chics tels que des embouts métalliques et des fils métalliques subtils.

Pour plus d'informations, veuillez contacter votre représentant WestGroupe ou visitez westgroupe.com.



Lunettes intelligentes 101

Une exploration des dernières nouveautés de ce segment du marché de la lunetterie en pleine expansion.

PAR AMANPREET DHAMI

Les lunettes nous aident à mieux voir et à mieux paraître, mais le monde des lunettes intelligentes passe à la vitesse supérieure, en fusionnant avec les téléphones intelligents qui modifient la communication, la création de contenu, les loisirs, et même la santé et le bien-être pour permettre aux porteurs d'être plus productifs et plus fonctionnels dans la vie quotidienne.

Nous avons discuté avec des spécialistes du secteur pour en savoir plus sur les caractéristiques, les avantages et les derniers lancements de l'une des dernières tendances à l'origine d'une tempête d'innovations et de buzz sur le marché des lunettes.

En termes simples, les lunettes intelligentes sont des lunettes intégrant une technologie informatique. Il s'agit essentiellement d'un dispositif intelligent portable qui permet aux utilisateurs de tout faire, de la prise de photos et de vidéos à la prise d'appels et à l'écoute de musique ou de podcasts, le tout à travers leurs lunettes. Semblables à une montre intelligente, les lunettes permettent aux utilisateurs de rester connectés au travail, à la maison ou en déplacement (que ce soit en magasinant, en randonnée ou en déposant les enfants à l'école) sans avoir à prendre un téléphone ou un ordinateur portable.

Les principales caractéristiques comprennent un appareil photo pour prendre des photos et des vidéos, une fonction audio pour écouter des médias et un microphone pour répondre aux appels en mains libres. Chaque lunette intelligente offre quelque chose de différent et apporte quelque chose d'unique sur le marché.

Voici quelques-unes des lunettes intelligentes les plus récentes proposées par certaines des plus grandes marques du marché.



LES RAY-BAN STORIES

Fruit d'une collaboration entre Ray-Ban et Meta (société mère de Facebook, Instagram et WhatsApp), les lunettes intelligentes Stories permettent au porteur de prendre des photos et des vidéos, d'écouter de la musique et des podcasts, et de prendre des appels - entièrement à partir de la monture elle-même. Parmi les principales caractéristiques, citons la photo instantanée et jusqu'à 60 secondes de vidéo, le Bluetooth intégré et un réseau audio à trois microphones qui permet au porteur d'écouter de la musique et des podcasts à partir de n'importe quelle app, et même de prendre des appels depuis les lunettes.

Grâce à la collaboration avec Meta, les Ray-Ban Stories encouragent la création de contenus fluides pour les médias sociaux, explique Corinne Abruzzi,

Chaque lunette intelligente offre quelque chose de différent et apporte quelque chose d'unique sur le marché.

Ray-Ban Stories
Wayfarer



directrice de la marque. « Les utilisateurs peuvent modifier et améliorer les souvenirs du quotidien capturés avec les Ray-Ban Stories à l'aide de l'app compagnon et les partager avec leurs proches sur Facebook, Instagram, WhatsApp ou toute autre app de leur choix », explique-t-elle.

Disponibles dans le style de monture iconique Wayfarer ainsi que dans les modèles Round et Meteor, il existe plus de 20 combinaisons différentes de montures et de verres - toutes avec un poids équivalent aux montures Ray-Ban ordinaires. Elles sont disponibles avec des verres correcteurs, des verres Transitions ou comme lunettes de soleil.

« Différentes versions de lunettes intelligentes ont fait leur apparition sur le marché, mais les Ray-Ban Stories sont la première paire qui combine un style emblématique avec une possibilité de port quotidien », explique Mme Abruzzi.

ABEYE LEXILENS

Lexilens d'Abeye répond à une demande unique sur le marché des lunettes intelligentes en tant qu'aide à la lecture pour les personnes atteintes de dyslexie, afin d'aider à la correction de la vue, au traitement, à la santé et au bien-être en général.

Touchant environ 10 % de la population mondiale, la dyslexie rend la lecture difficile et elle peut avoir un impact important sur les études, sur le lieu de travail et dans la vie quotidienne. Les symptômes peuvent varier de légers à sévères, elle est généralement présente dans la famille et dure toute la vie ; aucun remède n'est connu à ce jour.

En 2017, un document de recherche universitaire a suggéré une cause à la dyslexie et un moyen de la contrer. L'équipe de recherche d'Abeye a collaboré avec l'équipe universitaire pendant trois ans pour concevoir un outil qui utiliserait cette découverte pour aider les personnes atteintes de dyslexie à surmonter leur trouble.

Les verres Lexilens qui en résultent sont basés sur la science de la perception des images par le cerveau. « Les images écho sont générées par le cerveau, mais nous n'en sommes pas conscients, car la plupart d'entre nous les filtrent grâce à l'asymétrie de nos yeux (ceux qui lisent normalement ont généralement un œil dominant) », explique Michael Kodochian, PDG et fondateur d'Abeye.

Mais les personnes atteintes de dyslexie ont des yeux trop symétriques, ce qui fait que la "zone de lecture" de leur cerveau



Lexilens

essaie de traiter des images superposées - une explication possible de la dyslexie. Lexilens filtre les images d'écho, ce qui permet aux personnes atteintes de dyslexie de lire avec plus de fluidité et moins d'efforts. Par conséquent, la charge cognitive autrefois allouée au déchiffrement peut maintenant être réaffectée à la compréhension, de sorte que le texte est non seulement plus clair, mais aussi faisant plus de sens.

En d'autres termes, Lexilens aide les personnes atteintes de dyslexie non seulement à lire avec moins d'effort, mais aussi à mieux comprendre et à mieux mémoriser, ce qui améliore les performances de lecture et la confiance en soi en général.

Quatre-vingt-douze pour cent des utilisateurs de Lexilens ont affirmé que les lunettes avaient changé leur vie, affirme M. Kodochian. « D'une manière générale, les professionnels de la vue doivent savoir plus ou moins comment fonctionne l'outil Lexilens afin de pouvoir évaluer la compatibilité de l'outil avec l'état de leur patient », précise M. Kodochian.

«
Les lunettes
intelligentes sont
la prochaine
révolution qui
fera entrer les
lunettes dans
l'avenir.

- CORINNE ABRUZZ,
DIRECTRICE DE LA MARQUE

Les lunettes sont également dotées d'un accessoire à clip permettant de monter des verres correcteurs pour la correction de la vue.

RAZER ANZU

Leader dans l'industrie du jeu, les lunettes intelligentes Razer Anzu offrent la possibilité de porter des verres correcteurs tout en offrant une variété de fonctionnalités, notamment une conception à oreilles ouvertes pour un son immersif et un microphone omnidirectionnel discret intégré à la monture, ainsi que plus de cinq heures d'autonomie et une conception résistante à l'eau qui permet au produit de rester fonctionnel même s'il y a de la sueur ou de l'humidité.

« Les lunettes audio à oreilles ouvertes qui protègent vos yeux et immergent vos oreilles et les haut-parleurs intégrés cachés dans la monture d'Anzu donnent à l'expression "capter les signes et les sons" un tout nouveau sens », explique Paige Sanders de Razer Inc.

Avec toutes ces caractéristiques, le Razer Anzu fusionne de manière fluide le travail et le jeu, permettant au porteur de consulter les médias à la fois pendant les loisirs et le temps de travail.

Le Razer Anzu est disponible dans un cadre rectangulaire ou rond, en trois grandeurs différentes, et il est tactile et compatible avec l'assistant vocal pour lire les médias, gérer les appels et utiliser les assistants vocaux des téléphones intelligents.

L'un des principaux points de différence avec le Razer Anzu est le pack de protection oculaire avancée inclus avec chaque

paire, qui comprend une protection de 35 % contre la lumière bleue ainsi que des verres solaires polarisés remplaçables et protecteurs avec chaque paire.

« Les consommateurs fixent les écrans de PC et des cellulaires pratiquement en permanence et devraient se préoccuper de leurs impacts », explique Paige Sander de Razer. Les lentilles filtrant la lumière bleue de la Razer Anzu laissent les yeux frais et concentrés, une caractéristique commune à la plupart des lunettes intelligentes disponibles.

PLUS QU'UNE TENDANCE

Ceci n'est qu'un petit échantillon de ce qui est actuellement disponible dans la catégorie des lunettes intelligentes, et il y a sans doute beaucoup plus à venir.

La première génération de lunettes intelligentes promet d'autres développements qui répondent à la demande croissante des consommateurs pour une technologie conçue pour leur rendre la vie plus facile, plus plaisante et plus efficace.

Parmi les fonctionnalités à attendre de Ray-Ban, citons la lecture Spotify Tap qui permet aux utilisateurs d'écouter de la musique de Spotify en appuyant sur un seul pavé tactile des lunettes. Pendant ce temps, Abeye travaille sur un écran d'ordinateur Lexilens pour permettre aux individus de lire nativement sans les lunettes.

Les possibilités offertes par les lunettes intelligentes pour aider vos clients à mieux vivre sont vraiment infinies.

« Les lunettes intelligentes sont la prochaine révolution qui fera entrer les lunettes dans l'avenir », déclare M. Abruzzi de Ray-Ban. « De la même manière que les téléphones intelligents ont changé nos vies, les lunettes intelligentes ne feront que continuer à évoluer ». **PO**



Razer Anzu



Couleur
de l'année
2023

Viva Magenta

La couleur Pantone de l'année, Viva Magenta 18-1750, est un rouge vif qui encourage l'expérimentation et l'expression de soi. *Prisme Optique* présente quelques exemples de lunettes dans cette délicieuse nuance qui ne manqueront pas de se démarquer.

PAR SUZANNE LACORTE



1.



3.



4.



5.



6.



7.

« Invoquant les forces de la nature, Pantone 18-1750 Viva Magenta galvanise notre esprit et nous aide à développer notre force intérieure ».

- LEATRICE EISEMAN
Directrice exécutive, Pantone Color Institute

- 1. FYSH F-3703 par WestGroupe
- 2. LOOL Aura 550 par ETNIA
- 3. Montauk de BlackFin
- 4. Carolina Herrera 0166, 0140S, 0167, 0163 de Safilo
- 5. Izumi OS-9336 de WestGroupe
- 6. Fossil 7152 de Safilo
- 7. Duvall de Paradigm

LE POUVOIR DE L'INNOVATION

Les développements des diagnostics et
l'avenir des soins de la vue

PAR DAVID GOLDBERG

analyzing data.....

Le monde du diagnostic des soins de la vue évolue à un rythme effréné. Certaines des dernières technologies sont difficiles à saisir, mais il est également impossible de les ignorer. L'adoption de l'intelligence artificielle pourrait aider les professionnels de la vue à traiter plus de patients, à préserver plus d'yeux et à sauver plus de vies.

Lorsqu'on les interroge sur l'avenir de la profession, de nombreux experts s'empressent de souligner que nous le vivons déjà.

Tout ce qui concerne le futur des capacités de diagnostic est lié à des lectures plus rapides, à une détection plus précoce et à une meilleure prévention des maladies oculaires. C'est aussi une question de commodité. Imaginez un monde où les

patients peuvent s'auto-examiner chez eux à l'aide d'une technologie portable ou d'une application qui transmet les informations médicales pertinentes directement au bureau de l'optométriste. Ces innovations rendent les soins oculaires plus proactifs et plus accessibles aux patients partout dans le monde.

« Lorsque je me projette dans les dix prochaines années et au-delà, je constate que certaines tendances clés se concrétisent », déclare le futurologue Nik Badminton, qui a prononcé le discours inaugural lors d'une récente réunion de l'Alberta Association of Optometrists.

« Nous envisageons un diagnostic et un suivi autonomes à l'aide d'appareils mobiles, et même des casques évolués à partir de technologies telles que la réalité virtuelle Quest Pro de Meta :



Tout ce qui concerne le futur des capacités de diagnostic est lié à des lectures plus rapides, à une détection plus précoce et à une meilleure prévention des maladies oculaires. C'est aussi une question de commodité.

le « projet Aria » expérimental - une paire de lunettes ayant une fonction régulière mais qui est capable de fournir un suivi et un diagnostic en temps réel. Tout cela est lié à l'apprentissage automatique ainsi qu'à des bases de données de connaissances et de recherches d'experts ».

Des tests sont en cours pour déterminer l'aptitude des lunettes du projet Aria à aider les patients atteints de basse vision à voir

le monde sans entrave. Un partenariat entre Meta et NavCog, de l'université Carnegie Mellon, est en train de créer des cartes en 3D de grands lieux publics tels que les aéroports, qui peuvent aider les personnes souffrant de déficience visuelle à naviguer dans le monde de manière plus sûre. Et ce n'est là qu'une minuscule facette de la façon dont la technologie va révolutionner le secteur des soins oculaires.

« L'avènement de l'IA peut aussi potentiellement transformer la gestion des cataractes en termes d'évaluation et de suivi, de calcul de la lentille intraoculaire (LIO), de retour d'information peropératoire et de soins postopératoires »,

– Nik Badminton



Il est clair que l'apprentissage automatique continuera à jouer un rôle important, affirme M. Badminton, qui souligne que l'IA est déjà bien établie dans le monde des soins oculaires.

Il s'agit notamment de l'IA de DeepMind, qui peut détecter plus de 50 maladies oculaires avec autant de précision qu'un médecin. Ce logiciel examine les scans 3D de la rétine des patients pour aider les hôpitaux à effectuer des diagnostics plus rapidement. À l'aide de la tomographie par cohérence optique (OCT), l'IA de DeepMind a été nourrie de milliers de scans, ainsi que des conclusions de vrais médecins, ce qui lui a permis d'apprendre à sonner l'alarme en cas d'affection oculaire menaçante.

Dans un autre exemple, Computer Assisted Detector of LEukocoria (CRADLE) est une application gratuite pour smartphone conçue pour détecter les leucocories. L'algorithme d'IA de l'application trouve toutes les photos

de personnes sur votre téléphone et analyse leurs yeux à la recherche d'éventuels signes d'alerte. En action, CRADLE a détecté la leucocorie chez 16 des 20 enfants qui avaient déjà été diagnostiqués. Et dans un autre test, la leucocorie a été identifiée sur des photos prises en moyenne 1,3 année avant le diagnostic de l'enfant.

« L'avènement de l'IA peut aussi potentiellement transformer la gestion des cataractes en termes d'évaluation et de suivi, de calcul de la lentille intraoculaire (LIO), de retour d'information peropératoire et de soins postopératoires », explique M. Badminton. « L'IA a déjà été utilisée en clinique pour le calcul des inserts artificiels, obtenant des résultats supérieurs aux méthodes conventionnelles existantes ».

Une autre compagnie à surveiller, Altiris Inc qui propose deux produits passionnants, dont une application mobile gratuite pour l'enseignement de l'OCT, avec plus de

12 000 utilisateurs enregistrés dans le monde. Il y a aussi Altris AI, une plateforme alimentée par l'intelligence artificielle pour l'analyse des scans OCT. Ces deux produits numériques ont été créés par une équipe d'experts de la rétine et peuvent être testés gratuitement par n'importe quel spécialiste des soins oculaires dans le monde.

« L'intelligence artificielle révolutionne la façon dont les diagnostics fonctionnent. Elle ne remplacera jamais un professionnel humain, mais elle deviendra un outil de soutien dans la majorité des domaines », explique Maria Znamenska, ophtalmologue chez Altris Inc.

« L'IA peut remarquer certaines pathologies mineures, précoces ou rares, ou automatiser des tâches répétitives comme la différenciation entre les scans pathologiques et non pathologiques. Ainsi, avec certaines tâches automatisées par l'IA, les spécialistes peuvent consacrer plus de temps aux choses que l'IA n'est pas capable de faire : parler aux patients, les comprendre, avoir de l'empathie pour eux et être humain ».

Mais qu'en est-il de la majorité des patients qui ont juste besoin d'une paire de lunettes ? Certaines entreprises adoptent l'aspect pratique du dépistage de la vue à domicile pour des questions aussi simples que : Ai-je besoin d'une ordonnance ou non ?

Bryan Rossi, président canadien de Carl Zeiss Vision, présente l'application de dépistage des troubles visuels de sa société, My Vision. Elle peut dire à un client s'il a une vision claire ou s'il doit prendre rendez-vous avec un optométriste. La technologie est également excellente d'un point de vue marketing.

« Les services pour les consommateurs en ligne et via une appli sont de plus en plus importants pour l'expérience omnicanale », déclare M. Rossi. « Et c'est ce qui relie le magasin d'optique à la vie du consommateur au travail et à la maison ».

OUVERTURE AU CHANGEMENT

Lorsque les gens interpellent M. Rossi sur les décisions de son entreprise d'innover et d'essayer de nouvelles choses, il évoque l'une de ses histoires préférées, celle d'un ingénieur de ZEISS des années 1920 qui avait écrit « qu'aucune innovation majeure n'est à attendre car les verres de lunettes sont déjà entièrement développés ».

« Ils avaient tort, bien sûr », dit M. Rossi, dont l'entreprise de lentilles fournit également des équipements de diagnostic depuis des générations.

Au cours des dernières décennies en particulier, les percées dans la science de la vision, les lentilles et les instruments ont permis aux patients de bénéficier d'une correction visuelle individuellement optimale.

« L'innovation peut prendre des années avant d'être prête à être commercialisée, y compris les essais cliniques et les études sur les porteurs », dit-il. « La réflexion à long terme est importante. Et la science est importante ! Nous devons encore en savoir beaucoup plus sur l'œil, les processus visuels, la santé oculaire, ainsi que sur la correction et le traitement des déficiences visuelles. Il suffit de penser à la myopie progressive - une question urgente pour laquelle des efforts massifs en matière de recherche fondamentale sont encore nécessaires ».

Les progrès des systèmes d'apprentissage automatique et des appareils grand public capables d'effectuer des diagnostics et de se connecter à des solutions de télésanté offriront un niveau de commodité plus élevé. Mais un pro du secteur comme Mme Znamenska d'Altris estime que les optométristes ne doivent pas se sentir exclus de l'équation.

« La clé pour débloquer les innovations dans le monde de la technologie est la curiosité et l'ouverture d'esprit des spécialistes. Aujourd'hui, la majorité des spécialistes de la

Au cours des dernières décennies en particulier, les percées dans la science de la vision, les lentilles et les instruments ont permis aux patients de bénéficier d'une correction visuelle individuellement optimale.

vue sont sceptiques à l'égard des produits numériques car ils se sentent menacés par eux. Cependant, la curiosité naturelle peut les pousser à briser les frontières et à mettre en œuvre les technologies dans leur pratique quotidienne ».

M. Badminton est d'accord, ajoutant que les EPC et leurs patients doivent considérer ces produits comme une ressource de plus dans la boîte à outils.

« Il est important de promettre aux consommateurs d'utiliser la technologie pour améliorer leur pratique et obtenir les meilleurs soins possibles », dit-il. « Ceux qui fuient ces progrès seront laissés pour compte. La formation et le suivi des progrès seront essentiels à la réussite ».

Pour Mme Znamenska, ce genre de succès signifie simplement des patients plus heureux. « J'ai le sentiment de faire mon travail en aidant les gens à vivre une vie saine. C'est l'objectif principal de tout médecin ». **PO**

CONTACT!

L'avenir des lentilles de contact

PAR DAVID GOLDBERG

Les performances des lentilles de contact évoluent rapidement, et les chercheurs cherchent à incorporer davantage de punch dans chaque lentille.

Des diagnostics à la livraison de médicaments et (par) les applications de réalité augmentée, l'industrie est sur le point de réaliser des percées fascinantes que nous pourrions voir apparaître sur le marché au cours des deux prochaines décennies, voire plus tôt.

Prisme Optique s'est entretenu avec Lyndon Jones, directeur du Centre de Recherche Oculaire & l'Éducation (CORE) et professeur d'optométrie à l'Université de Waterloo, au sujet de ces innovations passionnantes dans le monde de la technologie des lentilles de contact.

Selon M. Jones, les chercheurs étudient actuellement la possibilité d'utiliser les lentilles de contact pour surveiller les patients afin de détecter les

complications systémiques, comme le taux de glucose en tant qu'indicateur du diabète.

« Il existe également d'autres biomarqueurs potentiels dans votre film lacrymal qui se manifestent dans le cas de cancers et d'autres maladies telles que les maladies d'Alzheimer et de Parkinson », ajoute-t-il.

Il existe déjà sur le marché une lentille de contact capable de diagnostiquer des maladies oculaires localisées, comme le glaucome. La lentille de contact à base de silicone et à usage unique de Sensimed mesure la pression de l'œil d'un patient et transmet cette information à un dispositif d'enregistrement qu'un médecin peut télécharger et analyser. Les chercheurs souhaitent ensuite voir s'il est possible d'utiliser les lentilles de contact pour effectivement traiter les patients atteints de glaucome, en utilisant ces informations et en libérant exactement la quantité de

LYNDON JONES

Directeur du centre de recherche et éducation oculaire (CORE)

médicament dont le patient a besoin pour contrôler sa PIO.

Les gouttes ophtalmiques ne sont pas géniales. La plupart des gens ont du mal à les appliquer - s'ils arrivent même à commencer par se souvenir de les utiliser. Mais Jones affirme que tout cela a changé avec l'administration de médicaments par les lentilles de contact.

« En raison du développement de concepts en bio-ingénierie autour de choses comme les nanoparticules, et de méthodes réellement sophistiquées d'ingénierie et de production, les entreprises sont maintenant

L'avenir est clair

Ce qui s'en vient pour les verres de lunettes

Les fabricants de lentilles traditionnels ont un rôle important à jouer dans l'avenir des soins oculaires. Ils sont soumis à une pression immense pour innover et fournir de nouvelles solutions, et anticiper les besoins croissants de la population en pleine expansion de cette planète.

Voici ce que certains grands fabricants de lentilles ont à dire sur les derniers produits et l'avenir de l'industrie.

PRIORITÉ À LA PRISE EN CHARGE DES PATIENTS

« Au fur et à mesure que les détaillants à bas prix et les acteurs en ligne pénètrent le marché, l'incitation à investir dans l'innovation diminue », déclare Brant Southwell, vice-président du marketing chez Neurolens.

« Nous devons fournir un effort plus concerté que jamais pour convaincre les patients que les soins oculaires de qualité supérieure valent bien l'investissement. N'oubliez pas que le coût supplémentaire de la technologie haut de gamme finance la prochaine grande

innovation. Nous sommes tous dans le même bateau ».

Neurolens a récemment introduit sur le marché la deuxième génération de l'instrument de mesure Neurolens (NMD2). Le NMD2 peut mesurer le système binoculaire d'un patient en deux minutes environ. Les données recueillies sont ensuite utilisées pour développer les verres Neurolenses, qui utilise une conception brevetée de prisme profilé pour déplacer les images là où les yeux veulent confortablement se trouver, afin qu'ils n'aient plus à travailler aussi dur.

COMBATTRE LA PROGRESSION DE LA MYOPIE

On estime que cinq milliards de personnes, soit la moitié de la

arrivées au stade où elles sont capables non seulement de contrôler le dosage du médicament administré dans la lentille, mais surtout de le livrer sur un intervalle de temps ».

L'année dernière, Johnson & Johnson a lancé la première lentille de contact disponible dans le commerce pour l'administration de médicaments. Pour l'instant, la population ciblée est celle des personnes souffrant d'allergies, mais Jones affirme qu'à mesure que la technologie s'améliore, nous pourrions traiter d'autres affections oculaires avec ces lentilles spéciales, grâce à un processus appelé théranostique.

« Imaginez que vous ayez une lentille de contact qui mesure la pression à l'intérieur de votre œil, et qu'elle contienne un petit réservoir de médicament contre le glaucome », explique Jones. « Et au fur et à mesure que votre pression augmente au cours de la journée, elle pourrait contrôler l'administration de ce médicament dans votre œil ».

VISIONS DU FUTUR

Vous n'avez pas la mémoire des noms ? Imaginez que vos lentilles de contact projettent le nom d'une personne lorsqu'elle est détectée dans votre champ de vision. Jones affirme que c'est une possibilité, car les fabricants de lentilles de contact se

rapprochent de ce que la plupart des gens considèrent comme la réalité virtuelle.

« Ce que l'on veut vraiment, c'est de la réalité augmentée - où les informations sont superposées à votre monde normal - et une lentille de contact serait parfaite pour cela », dit-il. « Imaginez que vous êtes sorti pour courir et que vous voyez une projection dans votre œil de la distance que vous avez parcourue, de la vitesse à laquelle vous allez, de votre rythme cardiaque et des indications GPS ».

La formation et l'éducation sont les prochaines frontières, avec des médecins utilisant des affichages en réalité augmentée en tête dans des lentilles de contact pour réviser des chirurgies et des procédures complexes. Selon M. Jones, cette technologie serait également idéale pour l'expérience sur le terrain.

« Au lieu de regarder un film sur l'environnement que vous analysez, comme l'Antarctique, vous pourriez

Des diagnostics à la livraison de médicaments et (par) les applications de réalité augmentée, l'industrie est sur le point de réaliser des percées fascinantes que nous pourrions voir apparaître sur le marché

Cette vision est une réalité, avec des tests déjà effectués sur des humains selon plusieurs concepts numériques. Mojo Lens a créé ce qu'elle appelle « la première véritable lentille de contact intelligente au monde ». Elle affiche à l'utilisateur des informations par le biais d'un écran LED de la taille d'un grain de sable et est capable de corriger la vue.

plutôt vous promener virtuellement dans un champ de pingouins », dit Jones. « Imaginez cela ».

Mais ne vous attendez pas à ce que quelque chose de ce genre soit commercialisé avant 10 à 15 ans, voire plus longtemps pour certaines de ces idées, selon le professeur. **PO**

population mondiale, pourraient être touchées par une vision réduite liée à la myopie au cours des 25 prochaines années.

« Je connais les esprits de nombreuses entreprises qui travaillent sur ce sujet en ce moment », déclare M. Southwell. « Et je suis confiant que nous allons déchiffrer ce code et produire des solutions thérapeutiques et des protocoles de traitement à multiples facettes qui auront un impact majeur ».

Les lentilles MiYOSMART de HOYA sont conçues pour ralentir la progression de la myopie chez les enfants, ce qui est si important car les enfants font 80 % de leur apprentissage visuellement.

Le Dr Langis Michaud, optométriste québécois, convient que le travail de l'industrie sur la prévention de

la progression de la myopie est l'une des plus grandes réalisations de cette époque.

« Cela a été exceptionnel de développer, étudier et lancer plusieurs nouveaux produits alors que les essais cliniques ont été menés pendant la pandémie de COVID-19 », déclare le Dr Michaud.

DES PRESCRIPTIONS PERSONNALISÉES

En 2023, Optique Centenaire introduit au Canada les lunettes intelligentes biométriques (B.I.G.) de Rodenstock.

Selon Paul-André Desjardins, vice-président de la division des verres d'Optique Centennial, « la majorité des patients peuvent bénéficier des données biométriques recueillies à partir de centaines de milliers de scans

individuels des yeux grâce à l'application de la technologie d'IA ».

En partant d'un ensemble de données de plus de 500 000 scans oculaires, Rodenstock emploie un algorithme d'IA pour découvrir les modèles dans leur ensemble de données et créer un modèle biométrique virtuel de l'œil en utilisant des valeurs de prescription standard.

« Les lentilles Rodenstock Impression B.I.G. Norm offriront un niveau supérieur de précision biométrique, en utilisant des valeurs de prescription standard et la technologie de l'IA pour produire ces lentilles avec une technologie de forme libre en 3D », explique M. Desjardins.

Une chose est sûre : les patients bénéficieront de ces innovations et d'autres qui verront bientôt le jour dans le secteur de la lunetterie.

LA VISION AFRICAINNE DEVIENT RÉALITÉ

Des médecins canadiens desservent des soins
oculaires au Malawi

PAR DAVID GOLDBERG

Les soins oculaires sont désormais accessibles à des centaines de personnes additionnelles vivant à Rumphi, au Malawi, en Afrique, grâce aux efforts inlassables du Dr Allan Jones et de l'équipe de la Canadian Vision Care (CVC).

Tout a commencé il y a 10 ans avec la création de l'École d'Optométrie du Malawi par la fondation Optometry Giving Sight.

« Depuis lors (L'école) a diplômé 130 optométristes, mais bien sûr, ils ont également besoin d'une expérience clinique », explique Jones, un optométriste qui travaille en Alberta depuis plus de 30 ans. « Ils nous ont parlé d'une clinique rurale à Rumphi qui était en très mauvais état, et c'est là que nous avons décidé de mettre un plan en marche. Le Dr Grace Ogobonna, une instructrice locale en optométrie, a eu la vision d'une clinique rurale en conteneur.

Au printemps dernier, Jones et l'équipe de la CVC ont rempli un conteneur de 50 000 paires de lunettes, 150 000 paires de gants en latex et suffisamment de matériel de diagnostic en optométrie pour remplir plusieurs salles d'examen. Et, afin d'utiliser tout l'espace disponible dans le conteneur pour les articles donnés, ils ont même enveloppé les outils médicaux délicats dans des vêtements d'enfants et ont complété la cargaison avec 30 bicyclettes offertes à l'organisation par Bicycles For Humanity.

C'était vraiment un effort de la communauté canadienne, dit Jones.

« Les fenêtres, les portes et la toiture ont toutes été fabriquées au Canada », explique-t-il, ajoutant : « Tous les barreaux des fenêtres ont été fournis par le mari d'une associée qui fait de la soudure ».

Entre l'acquisition de l'équipement médical, la peinture de l'intérieur du conteneur avec une peinture époxy résistante et l'emballage soigneux de tous les articles, toute la préparation a pris environ trois ou quatre mois avant que le conteneur soit prêt à être expédié au Malawi.





Allan Jones (à gauche) avec un optométriste local Levie Msiska devant le nouveau conteneur clinique à Rumphi, Malawi

Mais, selon M. Jones, ce n'était même pas la tâche la plus ardue de la mission. En effet, le conteneur devait rester sur place pour abriter la clinique, ce qui constituait un défi supplémentaire.

« Ma plus grande crainte était que nous fassions tout ce travail et que nous ne soyons pas en mesure de trouver une grue pour le sortir du camion à Rumphi », se souvient-il. « Mais tout s'est déroulé mieux que je ne l'avais prévu, et c'est vraiment une histoire gratifiante ».

Désormais, les étudiants en optométrie du Malawi disposent d'une installation clinique adéquate pour apprendre et fournir des soins ophtalmologiques en milieu rural. Le conteneur-clinique est entièrement équipé de la plomberie

et de l'électricité nécessaires pour servir correctement les patients de la région.

L'étape suivante consistait à acheminer les optométristes et les étudiants en optométrie jusqu'à l'installation - un défi particulièrement difficile à relever dans une région rurale d'un pays qui compte parmi les plus pauvres du monde. Jones et son équipe, ainsi que la fondation Optometry Giving Sight, ont pu également apporter leur aide pour répondre à ce défi, grâce à la générosité des supporters du CVC et des sponsors communautaires en Alberta.

« Nous leur avons acheté une camionnette Toyota de 15 places flambant neuve qui leur permet d'emmener quotidiennement les étudiants en optométrie dans les dif-

férentes cliniques de proximité », explique Jones. « Ils font environ 70 kilomètres par jour sur des routes qui sont en très mauvais état, donc leur ancienne camionnette était en mauvais état, c'est le moins qu'on puisse dire ».

Aujourd'hui, même si la nouvelle clinique de proximité de Rumphi fonctionne, le travail n'est jamais terminé pour Jones et l'équipe de la CVC. Ils se rendront au Ghana en février et ont mis en place des programmes similaires dans le monde entier, de la Jamaïque aux Philippines, qui ne cessent de se développer.

Jones affirme que les récompenses valent bien les efforts fournis. « Il est impossible d'expliquer ce que l'on ressent - c'est tout simplement fantastique ».

La CVC est toujours à la recherche d'optométristes et d'autres professionnels de la vue pour les rejoindre dans leur quête d'aider les étudiants et les communautés à améliorer leurs pratiques de soins oculaires. Si vous souhaitez apporter votre aide, n'attendez pas, conseille M. Jones.

« C'est l'occasion de redonner et de vivre une expérience mémorable qui restera gravée dans votre mémoire. La vie n'est qu'une série d'aventures, et c'est une excellente occasion d'en vivre une ». **PO**



L'équipe rassemblée dans la clinique toute équipée où ils peuvent traiter jusqu'à 50 patients par jour

LE PLUS BEAU CADEAU

Des yeux sains pour 2023

PAR LE DR. HARRY BOHNSACK, président de l'ACO

Habituellement, chaque année en janvier deux choses se produisent. Nous regardons en arrière, et nous nous penchons sur les événements marquants et les défis de l'année précédente, et pour l'année à venir nous contemplons nos espoirs, souhaits et résolutions personnels et professionnels.

Retour sur l'année 2022, nous avons fait face à de nombreux défis : la pandémie continue de façonner nos vies professionnelles et personnelles ; la pénurie de main-d'œuvre dans le secteur de la santé a atteint des sommets sans précédent ; et l'instabilité dans le monde a entraîné une inflation et des inquiétudes croissantes concernant le présent et l'avenir.

Toutes les entreprises et tous les secteurs sont touchés. Notre communauté médicale a fait preuve de résilience, et j'ai la conviction que, malgré les perturbations et les changements dans notre secteur, nous continuerons à prendre soin de nos patients et de leurs yeux, à faire progresser nos connaissances cliniques et pratiques, et à encourager les nouvelles générations de praticiens. Ces nouvelles sont porteuses d'espoir !

Chacun d'entre nous peut apporter des idées et une expertise à notre profession

pour faire progresser les connaissances dans divers domaines :

- les études et la recherche ;
- les plaidoyers pour s'assurer que les soins de la vue restent une priorité absolue dans les chambres législatives ;
- les meilleures pratiques de soins cliniques et de gestion de cabinet ; et
- les nouvelles façons de répondre aux besoins des diverses communautés afin de s'assurer que tous les Canadiens reçoivent des soins pour la vue selon les normes les plus élevées.

La technologie peut apporter de l'innovation et des améliorations aux soins des patients et ouvrir la porte à de nouvelles voies pour des collaborations de valeur. Notre humanité, notre dévouement, notre sens de la communauté et notre capacité à favoriser l'autonomie notre personnel et à créer une relation de confiance avec nos patients ne seront pas remplacés par des machines ou l'IA.

C'est l'association de nos compétences et expertise uniques avec les avantages de la technologie qui nous permettra d'améliorer l'accès, la prestation et la qualité des soins pour les Canadiens.

En regardant vers l'avenir, je souhaite à tous les praticiens de la vue une année

2023 heureuse et fructueuse tout en mettant au service de votre communauté votre plus grand talent : votre expertise et vos soins. Nous pouvons rappeler en toute confiance à nos concitoyens que la santé est et restera notre bien le plus précieux, et souligner notre rôle dans la détection, la prévention et la gestion des maladies oculaires.

La science apporte chaque jour davantage de preuves sur les liens entre la santé oculaire et les facteurs génétiques, les habitudes et les activités quotidiennes (ou au manque d'activité !), les facteurs environnementaux, l'âge, et bien d'autres éléments.

Pour accroître la sensibilisation, des campagnes peuvent être déployées tout au long de l'année sur le glaucome, la DMLA, la cataracte, la myopie, la rétinopathie diabétique ou les lésions oculaires dans les journaux ou à la télévision, à la radio ou sur les plateformes de médias sociaux. Cependant, les ECPs sont le vecteur le plus efficace pour rappeler aux Canadiens de ne pas oublier la santé oculaire et de prendre soin du don de la vue.

Nous continuerons à sensibiliser les gens à la nécessité de penser à leurs yeux et d'en prendre soin grâce à des examens de la vue complets et à des soins préventifs, première étape vers la réalisation de résolutions plus importantes en 2023. À l'aube d'une nouvelle année, les gens souhaitent traditionnellement une bonne santé, en se concentrant sur de meilleures habitudes, de l'exercice, etc. - la liste peut être courte ou longue.

Un examen complet de la vue est un point de départ idéal pour s'assurer que les gens de votre communauté commencent 2023 avec des yeux sains et une vision claire pour l'année à venir ! **PO**

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES OPTOMÉTRISTES (ACO) est la voix nationale de l'optométrie. Elle offre leadership et soutien à ses plus de 5 400 membres afin d'améliorer la santé des yeux et la clarté de la vision de tous les Canadiens.

A hauteur des YEUX

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



1

AMAZING EYEWEAR - LE SAINT-GRAAL DE LA CONCEPTION DE LUNETTES

Ce livre de table à café unique et surdimensionné met en avant les lunettes indépendantes, avec des histoires de designers, d'architectes, d'artisans et de journalistes sur le design des lunettes. Ce livre cartonné de 297 pages présente les meilleures marques indépendantes de notre secteur. theeyewearforum.com/product/amazing-eyewear/



2

LAMPE DE VOYAGE MAGNO

Eschenbach Optik of America présente la Magno Travel Lamp, une lampe pratique deux en un qui peut être utilisée comme lampe de bureau ou lampe de poche. Avec son design compact et ses multiples options d'éclairage, elle peut être utilisée comme lampe de bureau avec trois couleurs d'intensité : jaune chaud, blanc neutre ou blanc froid. Lorsque la tête de la lampe est repliée, elle peut être utilisée comme une lampe de poche à main. Livrée avec un câble USB pour la recharger. eschenbach.com



3

SMART MIRROR est la solution iPad la plus complète et la plus intuitive pour les distributeurs. Conçue pour rendre la sélection de lunettes passionnante, facile et amusante, elle aide les patients à se voir pour la première fois dans leur choix de lunettes. Les simulations en réalité augmentée aident les porteurs de lunettes à découvrir les avantages des différentes options de verres. La mesure des DP, de la hauteur de Seg, de la position de port, de la distance de lecture et de la détection de la meilleure longueur de couloir est facile, rapide et précise, sans avoir besoin d'un clip de calibrage. acep.tech



4

EYES ARE THE STORY LINGETTES RAFRAÎCHISSANTES EYE PROOF

Développées pour l'hygiène oculaire quotidienne, ces lingettes ultra-douces sont infusées d'acide hyaluronique, de calendula et d'aloès, pour enlever le maquillage des yeux Eye Proof et rafraîchir les yeux fatigués sans laisser de fibres de tissu ou de résidus gras. Dans un paquet de 30 sachets individuels. eyedropshop.ca

Le travail d'équipe pour GAGNER

PAR DAVID GOLDBERG

Leanne Roach est une fière habitante de la côte Est, une personne qui redonne à sa communauté, une fanatique de sport et une optométriste de confiance chez Insight Optometry à Halifax, en Nouvelle-Écosse.

« J'aime que l'optométrie combine les soins de santé, la propriété d'entreprise et la mode », déclare Roach, une ancienne élève du College of Optometry de l'Université de Houston. « Mais il n'y a rien de plus gratifiant que d'être témoin d'une personne qui voit clairement pour la première fois ».

avons l'occasion d'améliorer toutes ces expériences quotidiennes que la plupart d'entre nous tiennent pour acquises ».

Pour les optométristes aspirants qui veulent influencer ce genre de changement positif dans le monde, Roach recommande d'observer d'autres professionnels des soins oculaires.

« Absorbent tout et n'ayez pas peur de rechercher de nouvelles connaissances », déclare Roach, qui a observé de nombreux optométristes et ophtalmologues différents au cours de sa formation.

« J'ai pris quelque chose - une phrase,



Lorsque l'organisme sans but lucratif Nova Scotians Helping Nova Scotians a lancé une ligue de basket-ball gratuite pour les jeunes issus de familles à faible revenu, Mme Roach a sauté sur l'occasion de partager son amour du sport.

« Je suis actuellement coach adjointe d'un groupe d'adolescents extraordinaires, et nous espérons étendre le programme à d'autres sports et à d'autres enfants de notre région », dit-elle.

À une époque, Mme Roach a combiné ses passions pour l'optométrie et le sport. Elle faisait partie de l'équipe médicale des championnats de basket-ball de l'Atlantic University Sports et de l'USports lorsqu'ils se déroulaient à Halifax. Si elle n'était pas optométriste, elle dit qu'elle se verrait bien travailler dans un domaine lié au basket.

Mme Roach a toujours vécu dans l'Est. Elle est née à Terre-Neuve, elle a vécu au Nouveau-Brunswick et habite maintenant la Nouvelle-Écosse qui est son lieu de résidence, et elle n'est vraiment pas prête à quitter les Maritimes.

« L'une des meilleures choses d'être optométriste ici, ce sont les personnes avec qui je travaille et les patients que je vois », dit Mme Roach. « J'aime venir travailler chaque jour avec notre personnel extraordinaire, et j'aime parler aux patients et en apprendre davantage sur leurs intérêts, leurs cultures et leurs familles ».

Travail en équipe est essentiel lorsqu'on essaie de pratiquer l'optométrie médicale dans sa globalité

Dans un exemple, elle adaptait des verres scléraux à un patient atteint de kératocône, dans le but de l'aider à conserver son permis de conduire. Mais quelque chose d'inattendu s'est produit.

« Lorsque nous lui avons mis ses verres, il n'en revenait pas de voir à quel point ses bras étaient poilus », se souvient Roach. « Aussi drôle que ce moment ait été, je ne suis pas sûr d'avoir pleinement apprécié la signification de quelque chose comme la possibilité de voir les poils de ses bras. En tant qu'optométristes, nous

une méthode - de chacun de mes précepteurs pour l'utiliser dans mes interactions quotidiennes avec mes propres patients et les membres de mon équipe ».

Selon Mme Roach, le travail en équipe est essentiel lorsqu'on essaie de pratiquer l'optométrie médicale dans sa globalité. Et l'ancienne athlète universitaire connaît bien cet engagement au travail d'équipe. Elle a été à des moments différents patineuse artistique de compétition, nageuse universitaire à l'Université McGill et maintenant coach de basketball.

Il est grand temps d'adhérer à l'AOC et à l'A00Q

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 opticiens-canada.ca

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

NOUVEAU EN
2023

Cadeau de fidélité
de l'AOC



Association des opticiens
du Québec



OPTICIANS
ASSOCIATION OF CANADA
ASSOCIATION DES
OPTICIENS DU CANADA



TENIR DES OBJECTIFS

Faire de vos objectifs une réalité en 2023

BY NANCY DEWALD,
Lead Up Training and Consulting

Nous savons tous qu'une nouvelle année est un moment idéal pour réfléchir sur le passé et planifier l'avenir. Nous savons également que la nature humaine nous pousse à la fois à fixer et à oublier des objectifs. Une étude de Harvard Business a révélé des statistiques étonnantes concernant le lien entre l'élaboration d'objectifs et le succès, alors comment fixer des objectifs de manière efficace ?

L'étude de Harvard a révélé que seuls 14 % d'entre nous ont des objectifs, mais que ces 14 % ont dix fois plus de succès que ceux qui n'en ont pas. Et les 3% qui ont des objectifs écrits ont trois fois plus de succès que les 14% qui n'en ont pas.

Alors comment faire partie du groupe le plus petit mais le plus performant ? Voici quelques suggestions.

1. Reflétez sur l'année passée

- ❑ Qu'est-ce qui a bien fonctionné selon vous ?
- ❑ Qu'est-ce qui, selon vous, doit être amélioré ?
- ❑ Si vous n'êtes pas sûr où trouver les opportunités, utilisez les résultats du secteur pour les comparer aux vôtres.

2. Passez en revue votre "pourquoi".

- ❑ Il peut s'agir de votre vision ou de votre énoncé de mission. Il devrait servir de point de référence pour vous garder sur la bonne voie et expliquer pourquoi vous faites ce que vous faites.
- ❑ Si vous n'avez pas encore mis en place une telle déclaration, c'est un bon point de départ. Toute entreprise devrait avoir une déclaration qui guide sa prise de décision, inspire son équipe et lui donne un but.

3. Finaliser les nouveaux objectifs

En tenant compte des deux dernières étapes, dressez la liste de vos nouveaux objectifs pour l'année.

- ❑ Classez cette liste par ordre de priorité, du plus important au moins important, en tenant compte d'aspects tels que le retour sur investissement, les ressources disponibles, les acteurs clés, etc.
- ❑ Choisissez judicieusement, en gardant à l'esprit que vous ne devez travailler au maximum que sur deux objectifs à la fois. Il s'agit là d'un élément clé : travailler sur trop d'objectifs à la fois dilue l'efficacité et ne permet pas d'atteindre les objectifs fixés.
- ❑ Une fois que vous avez atteint un objectif ou que les étapes du plan d'action ont été mises en place et suivies de manière consistante, vous pouvez commencer à vous pencher sur un nouvel objectif.

4. Créez un plan d'action

- ❑ Quelles sont les actions/ comportements à mettre en place pour atteindre l'objectif ?
- ❑ Énoncez clairement l'objectif.
- ❑ Déterminez les attentes.
- ❑ Identifiez les acteurs clés et obtenez leur engagement.
- ❑ Collaborez avec les acteurs clés pour affiner le plan et obtenir leur engagement (en tant que propriétaire ou leader d'un groupe, vous ne devez pas avoir toutes les réponses).

« La responsabilité du leadership ne consiste pas à trouver toutes les idées. La responsabilité du leadership est de créer un environnement dans lequel les grandes idées peuvent prospérer ». - Simon Sinek

C'est pourquoi vous embauchez les bonnes personnes, invitez leurs connaissances et encouragez leurs idées. De plus, lorsque des acteurs clés apportent des idées, ils s'engagent davantage à ce que ces idées soient couronnées de succès si elles sont mises en œuvre. Soyez ouvert à toute personne qui soutient le plan - un membre de l'équipe à temps partiel qui est passionné par un sujet peut être une ressource précieuse.

- ❑ Assurez-vous que chacun comprend le « pourquoi » de l'objectif et ce qu'il y gagne lui, l'organisation et le consommateur.
- ❑ Convenez des attentes.
- ❑ Communiquez le plan et vérifiez sa compréhension.

5. Identifier les besoins de formation et d'encadrement

Formation - Dressez la liste des compétences requises pour atteindre l'objectif, identifiez les membres de l'équipe qui ont besoin d'une formation et établissez un plan de formation (ceci est inclus dans le modèle de définition des objectifs que je peux vous fournir).

Encadrement - Soyez prêt à fournir un retour d'information et à réorienter le travail si nécessaire. Le coaching aide les employés à travailler avec plus d'implication et conduit à une plus grande satisfaction au travail (inclus dans le modèle).

6. Suivre les progrès

- ❑ Maintenez le plan en vie - parlez-en constamment et suscitez l'enthousiasme lorsque vous constatez des efforts et des « victoires ».
- ❑ Restez simple - assurez-vous qu'il soit facile de suivre les progrès.

Les clients sont parfois inquiets à l'idée de suivre et d'examiner les paramètres, car ils peuvent y voir une

sorte de carte de pointage de leurs performances. C'est une façon de voir les choses, mais lorsque la définition des objectifs est faite correctement et qu'elle inclut des étapes d'action, je vous encourage à considérer les mesures comme un repère de l'efficacité des comportements ou des étapes d'action que vous avez mis en place.

Cela permet de vous évaluer et de vous orienter.

- ❑ Si les indicateurs ont tendance à augmenter, c'est un signe qu'il faut faire davantage de ce qui fonctionne, reconnaître et renforcer les comportements positifs de votre personnel pour qu'il continue sur cette voie.
- ❑ Si les indicateurs ne bougent pas - déterminez et éliminez les obstacles.
- ❑ Arrêtez-vous, regardez et écoutez - cela vous empêchera de tirer des conclusions hâtives ou d'abandonner trop rapidement.
- ❑ Si des préoccupations sont exprimées, demandez des exemples ou des preuves de l'existence du problème. Je vois souvent le personnel appliquer l'exception plutôt que la règle aux situations. Assurez-vous qu'une action s'est produite plus d'une fois avant de le qualifier de problème.
- ❑ Identifiez la séquence d'événements qui a conduit au problème et demandez quelles conditions ont permis qu'il se produise.
- ❑ Collaborez pour obtenir des solutions et communiquez les prochaines étapes.
- ❑ Le plus important est de s'en tenir à l'objectif.

7. Reconnaître et célébrer le succès

- ❑ Reconnaissez le succès et l'équipe pour leurs efforts, même si c'est leur travail.
- ❑ Rappelez à l'équipe les mesures que vous avez prises, et elle sera plus enclin à se rallier au prochain objectif.

J'espère que ces conseils vous seront utiles et qu'ils vous permettront de démarrer l'année du bon pied, avec une orientation claire. Si vous souhaitez obtenir une copie de mon modèle d'élaboration d'objectifs, n'hésitez pas à me contacter. **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 de l'entreprise, la mise en œuvre de solutions et le développement de leaders. Pour en apprendre davantage, visitez le site leaduptrainingandconsulting.ca.



VOUS NE POUVEZ PAS TOUT MAÎTRISER

Sur quoi devez-vous vous concentrer ?

PAR COLE CURRIE, Marketing4ECPs

Il y a une multitude de voies que vous pouvez poursuivre lorsqu'il s'agit de votre marketing. Vous ne pouvez pas être le meilleur dans toutes les activités du marketing, la question est donc de savoir sur laquelle concentrer vos efforts pour attirer de nouveaux patients désireux et prêts à accéder à vos services.

Une fois que vous avez décidé dans quelles activités vous souhaitez investir, vous pouvez créer une stratégie marketing opérationnelle qui renforce votre marque, établit votre place sur le marché et qui vous aide à atteindre vos objectifs d'affaires.



CRÉER VOTRE MARQUE

Votre stratégie marketing commence par la création d'une marque à laquelle les gens peuvent faire confiance. Dans de nombreux cas, cela signifie créer un site Web.

Un site Web bien écrit abrite un «contenu constant» - un contenu qui ne change pas souvent - auquel vous pouvez faire référence dans vos autres efforts marketing. Un site web bien conçu contribue également à véhiculer l'identité visuelle de votre marque auprès de votre public, que vous pouvez transposer sur d'autres plateformes.

Une marque bien conçue confirme votre légitimité auprès de nouveaux patients potentiels. Lorsque votre site web reflète votre marque, les patients sont plus susceptibles de vous faire confiance et de vous contacter pour prendre rendez-vous.



GÉNÉRER DES PROSPECTS

La publicité est un moyen traditionnel de générer des clients potentiels pour votre entreprise. Dans le monde d'aujourd'hui de plus en plus virtuel, Google et Facebook sont les géants de l'espace publicitaire sur Internet. Consacrer des ressources à la création d'annonces sur Google et Facebook, vous permet d'accroître la notoriété de votre marque auprès de votre public cible afin de le convertir en patients.

Considérez vos efforts de marketing comme des blocs de construction. Empilez progressivement les blocs les uns sur les autres jusqu'à obtenir une stratégie cohérente

L'un des moyens les plus efficaces d'utiliser les pubs Google est la publicité payable au clic. Le paiement au clic traduit exactement ce qu'il sous-entend : vous payez Google chaque fois qu'un utilisateur clique sur votre annonce. Cela signifie que vous devez façonner vos annonces de sorte qu'elles conduisent à des prises de rendez-vous et à des revenus générés pour votre entreprise, afin d'obtenir un bon retour sur investissement satisfaisant.

Organisez votre parcours de vente en imaginant un entonnoir. Si l'annonce se trouve au sommet de l'entonnoir, questionnez-vous sur comment vous comptez inciter l'utilisateur à prendre rendez-vous. Ces incitations peuvent consister à proposer de solides appels à l'action sur votre site web et à mettre l'accent sur la fiabilité et l'expérience de patients dans votre contenu.



FIDÉLISER VOTRE PUBLIC

Après avoir généré des clients potentiels pour votre cabinet, vous devez concentrer vos efforts sur la fidélisation de vos clients. Continuez à construire la confiance avec votre public en investissant dans une lettre d'information par courriel. Les bulletins d'information par courriel sont un moyen efficace de partager des informations sur les événements et les promotions à venir, et de sensibiliser votre public aux avantages de prendre soin de sa santé oculaire.

Le fait de maintenir une lettre d'information par courriel rappelle à vos patients existants que vous êtes là pour les aider. Si un client ne prend pas de rendez-vous de suivi après sa visite, un bulletin d'information électronique conséquent lui permet de vous garder en tête lorsqu'il décide de prendre un nouveau rendez-vous.

renforce votre crédibilité et vous aide à « posséder l'espace » : l'optimisation des moteurs de recherche.

Investir dans l'optimisation des moteurs de recherche pour votre site Web est un moyen décisif de vous approprier l'espace et de devenir une source incontournable d'informations sur les soins oculaires dans votre région. Au-delà du contenu constant qui se trouve sur vos pages Web existantes, la tenue d'un blog est un moyen efficace pour améliorer votre classement sur Google.

Google favorise les pages Web et les sites Web auxquels il sait que les utilisateurs peuvent faire confiance. Votre blog peut se concentrer à répondre aux questions que votre public peut avoir, comme « pourquoi mes yeux sont-ils si secs » ? ou « pourquoi les examens oculaires des enfants sont-ils si importants » ? En répondant à ces questions, vous indiquez à votre public et à Google que vous êtes une source fiable d'informations et de soins oculaires de qualité.



ÉLABORER VOTRE PLAN DE MARKETING

Une fois que vous avez établi la présence de votre marque grâce à un site Web bien conçu, vous pouvez commencer à élaborer votre plan de marketing pour atteindre vos objectifs d'affaires. Considérez vos efforts de marketing comme des blocs de construction. Empilez progressivement les blocs les uns sur les autres jusqu'à obtenir une stratégie cohérente, avec un contenu qui reflète à la fois la voix de votre marque et apporte de la plus-value à votre public. **PO**



POSSÉDER L'ESPACE

Les canaux publicitaires tels que les annonces Google sont souvent considérés comme une « location d'espace ». Vous payez pour un certain niveau d'exposition lorsque les internautes recherchent des termes tels que « examens des yeux » ou « traitement des yeux secs » sur Google. Mais il existe un moyen d'apparaître sur Google de manière organique qui

Cole Currie est rédacteur de contenu chez Marketing4ECPs, où il aide les professionnels de l'ophtalmologie à atteindre leurs patients de manière nouvelle et créative. Sa passion pour la création de liens par le biais d'histoires lui vient de sa formation en journalisme et en théorie littéraire. Pour en apprendre davantage consultez marketing4ecps.com.

ICÔNE

Intemporelle

PAR JANET LEES

La collection de lunettes par David Beckham de Safilo présente ces élégantes montures optiques DB 1117/CS en acétate, légèrement carrées, conçues pour être fonctionnelles et polyvalentes grâce à leur clip facile à utiliser avec des verres solaires. Le détail de la signature Talisman en métal - inspiré du symbole des ailes évoque la liberté, l'avancée, le voyage et la protection - est subtilement visible entre la face et les branches.



Lisez notre édition numérique chaque mois

OPTICALPRISM.CA/FR/SUBSCRIBE-NOW/



ABONNEZ-VOUS

pour recevoir
notre newsletter
hebdomadaire



OPTOMETRY GIVING SIGHT

**world sight day
challenge**



IL FAUT VOIR

Avoir une bonne vision permet de bien vivre, de travailler et de s'épanouir. Grâce à elle, les possibilités de mener une vie active se multiplient, sinon, elles disparaissent. Dans le cadre de notre Défi de la Journée mondiale de la vue, nous créons des solutions durables de soins de la vue pour des personnes qui en ont besoin :

- Former des personnes dans les collectivités locales pour 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.

Pour y arriver, il nous faut des héros, c'est-à-dire des champions qui appuient notre cause en offrant un soutien financier ou en dirigeant des activités de collecte de fonds dans leur bureau ou au sein de leur entreprise ou organisation. Il nous faut des gens qui répondent présents pour améliorer le sort de personnes partout dans le monde.

Concrétisez avec nous notre vision pour éliminer les déficiences visuelles évitables : **participez au Défi de la Journée mondiale de la vue.**

Faites un don ou inscrivez-vous pour participer à une activité de collecte de fonds avec nous à l'adresse givingsight.org/wsdc.

