

# PRISME OPTIQUE

FÉVRIER 2025 • VOL. 43 • NO. 2

Transitions®  
Gen<sup>TM</sup> S

Explorez 8 couleurs fabuleuses  
pour combinaisons infinies de  
verres et de montures!

Monture Persol, verres  
Transitions Saphir

SAVIEZ-VOUS QUE 91 % DES  
PERSONNES QUI ONT ESSAYÉ LES  
VERRES TRANSITIONS® PENDANT UNE  
SEMAINE LES ONT PRÉFÉRÉS AUX  
VERRES CLAIRS?\*

COMMENCEZ LA NOUVELLE ANNÉE EN RECOMMANDANT  
TRANSITIONS® À TOUS VOS PATIENTS. ILS LE MÉRITENT BIEN!



Transitions®  
Gen S™



\*Après sept jours de suivi par type de verre, 86 % des porteurs ont choisi de conserver les verres Transitions SALT F, 5 % des porteurs ont choisi de conserver les verres Transitions Signature GEN 8, 9 % des porteurs ont choisi de conserver les verres clairs. Test réalisé par une agence d'étude de marché externe aux États-Unis au premier trimestre 2023 auprès de porteurs de verres correcteurs d'indice 1,67 avec un traitement antireflet premium en Transitions SALT F transparent, gris et Transitions Signature GEN 8 gris, 134 personnes interrogées. Transitions et le logo Transitions sont des marques déposées de Transitions Optical, Inc. utilisées sous licence par Transitions Optical Limited. GEN S est une marque déposée de Transitions Optical Limited. ©2025 Transitions Optical Limited. La performance photochromique est influencée par la température, l'exposition aux UV et le matériau du verre. Monture Ray-Ban®, verres Transitions GEN S couleur rubis. Montures Ray-Ban. Transitions Rubis.



# PRISME OPTIQUE

FÉVRIER 2025 • VOL. 43 • NO. 2

## IA (*Yeux*) Solutions

La dernière technologie d'IA  
pour les soins oculaires, avec  
une touche humaine.

### **BASSE VISION, GRAND IMPACT**

Autonomiser grâce  
à la technologie

### **COACHER OU CORRIGER ?**

Quand coacher ou gérer  
la performance

## UNE TOUCHE *de teinte*

Verres teintés aux  
nuances variées

**LES DERNIERS OUTILS  
D'IA POUR LES  
PROFESSIONNELS DES  
SOINS OCULAIRES**

# REGARD *vers l'avenir*

Découvrez comment les technologies de pointe et les avancées en soins  
oculaires transforment les pratiques, améliorent les soins aux patients et  
stimulent l'innovation

Étapes  
visionnaires  
pour la  
**DMLA**



# Des opportunités exceptionnelles pour les optométristes.

Commencez, développez ou épanouissez  
votre carrière avec nous.



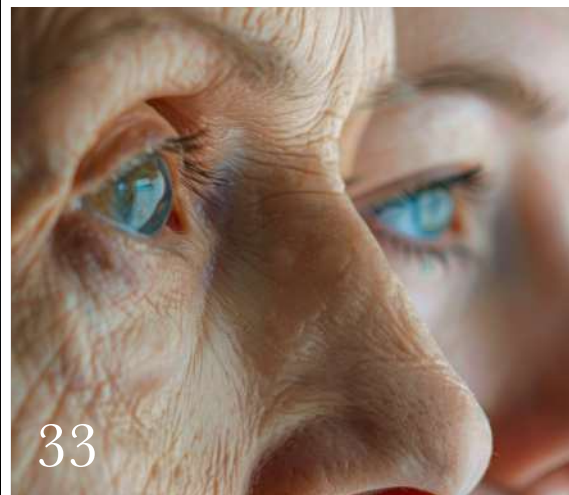
Découvrez-en plus sur  
[careers.fyidocors.com/ca/fr](https://careers.fyidocors.com/ca/fr)

\*Dr. Frédéric Marchand, optométriste.



# Février 2025

CONTENU



## éditoriaux

### 18 STYLISER LES YEUX

Une touche de teinte  
Par Suzanne Lacorte

### 20 IA(YEUX) SOLUTIONS

La dernière technologie d'IA  
pour les soins oculaires, avec  
une touche humaine  
Par David Goldbergg

## colonnes

### 24 PERSPECTIVES OPTIQUES

Basse vision, grand impact :  
Les dernières innovations  
pour la basse vision  
Par Evra Taylor

### 28 VISION DE L'OPTICIEN

Protéger la vision  
Par Robert Dalton

### 30 SURVEILLANCE FINANCIÈRE

Naviguer le système bancaire  
Par Tom Paziuk

### 32 RÉVÉLATION

Coaché ou corriger  
Par Nancy Dewald





16



**33 PERSPECTIVE**  
Étapes visionnaires  
pour la DMLA  
Par Dr. Martin Spiro

**34 ŒIL D'EXPERT**  
Demandez à un expert  
Par Dr. Rob Kloepper

**36 PERSPECTIVES MARKETING**  
Lié par la marque  
Par Heather Hobma

## En couverture



## départments

- 6 LETTRE DE L'ÉDITRICE
- 8 REGARD ACTUEL
- 16 À HAUTEUR DES YEUX
- 38 LUNETTES & ASTROLOGIE
- 40 DERNIER COUP D'ŒIL

## prochain numéro

- Femmes visionnaires
- Les Femmes et la santé oculaire

**f@in** [prismeoptique.ca/abonnez-vous maintenant](https://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.

# PRISME OPTIQUE

FÉVRIER 2025 • VOL. 43 • NO. 2

### Rédactrice/Éditrice en Chef

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

### Révisseuse/Traductrice

Lamia Ghezel  
lamia.ghezel@opticalprism.ca

### Rédacteur/trice de Reportages

David Goldberg  
dgoldberg@opticalprism.ca

Evra Taylor  
evra.taylor@opticalprism.ca

### Directrice artistique

Cathryn Haynes  
cat.haynes@opticalprism.ca

### Responsable du contenu numérique

Samantha Budd  
sbudd@opticalprism.ca

### CONTRIBUTEURS

Robert Dalton, Nancy Dewald,  
Heather Hobma, Dr. Rob Kloepper,  
Tom Paziuk, Dr. Martin Spiro

Optical Prism (ISSN 0824-3441)  
est publié 10 fois par an par  
Quince Communications Inc.

### RESPONSABILITÉS

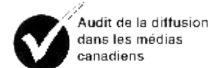
Quince Communications n'est pas responsable des opinions ou déclarations de ses rédacteurs ou contributeurs. Tous droits réservés. La reproduction de tout article, photographie ou œuvre artistique est strictement interdite.

### 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](mailto: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](mailto:info@opticalprism.ca)





STYLES PRÉSENTÉS : ALS-5013 | ALS-5016

# ALLSAINTS

MAINTENANT DISPONIBLE



PHOTOGRAPHIE PAR JESSICA WAUGH

« Grâce aux avancées de l'IA, nous nous dirigeons vers un avenir où les soins préventifs deviennent plus proactifs, contribuant ainsi à préserver la vision et à améliorer la qualité de vie. »

- Dr. Ahmed Al-Ghoul  
Chirurgien ophtalmologiste

# La nouvelle frontière des soins oculaires

**L**e monde des soins oculaires évolue rapidement, et dans le meilleur des sens. Les innovations en intelligence artificielle, les outils de basse vision et la technologie de diagnostic redéfinissent comment nous soignons nos patients. Ces avancées rendent les soins oculaires plus précis, plus accessibles et favorisent l'autonomie pour tous, tout en ouvrant de nouvelles perspectives pour améliorer la qualité de vie.

Dans ce numéro de *Prisme Optique*, nous célébrons l'ensemble du spectre qui façonne notre industrie. Des systèmes d'IA qui détectent les problèmes plus tôt que jamais aux outils qui changent la vie et offrent une plus grande autonomie aux personnes malvoyantes, l'avenir des soins oculaires est là, et il est plein de potentiel. Ce qui paraissait autrefois futuriste est aujourd'hui une réalité, et il est passionnant de constater l'impact de ces avancées.

Pour les optométristes et les opticiens, il est plus que jamais essentiel de se tenir au courant de ces évolutions pour offrir les meilleurs soins aux patients. En adoptant de nouveaux outils et de nouvelles techniques, nous élevons non seulement notre profession, mais aussi la vie des personnes que nous servons. Notre capacité d'adaptation et d'apprentissage nous permet d'être toujours prêts à répondre aux besoins changeants de nos patients.

Mais l'innovation ne s'arrête pas à la technologie. Ce mois-ci, nous montrons comment le style et l'aspect pratique peuvent coexister dans notre article *Styler les Yeux* sur les verres colorés teintés. Ces verres ne sont pas uniquement un effet de mode ; ils sont un outil polyvalent qui peut améliorer la vision, protéger les yeux et affirmer une personnalité - tout en un.

Pour les gestionnaires des cliniques, nous avons inclus un guide perspicace, rédigé par la contributrice Nancy Dewald, sur le coaching du personnel versus la gestion des performances. Savoir quand inspirer, guider et diriger peut transformer la dynamique d'une équipe et contribuer à un lieu de travail plus positif et plus productif. Bâtir une culture de soutien et de croissance permet à chacun de s'épanouir.

Et il y a bien plus à découvrir dans cette parution - les derniers styles de lunettes, les avis d'experts et les tendances innovantes.

Ensemble, nous façonnons un avenir où une meilleure vision n'est pas uniquement possible, mais à la portée de tous.

SUZANNE LACORTE

Éditrice - Rédactrice en chef



4g de légèreté

Tectonic Series

Cromalyt® +  $\beta$ Titanium  
Charnière brevetée sans vis  
Partiellement biosourcé

Hubble YWBR

lowl®  
BUILT TO  
BE LIGHT

Etnia  
Eyewear  
Culture



REGARD ACTUEL

# REGARD *Actuel*

Gardez vos options de lunettes au goût du jour avec les derniers modèles de ces grandes marques.

Bubu par  
Frost





Akropolis

**FROST**

Fondée en 1994 par l'orfèvre Marion et son mari Pâris, Frost Eyewear crée des lunettes distinctives pour accentuer l'individualité. Marion, responsable de tous les designs, allie cœur, main et inventivité dans son travail de près de 30 ans. Fabriquées à la main au cœur de la Forêt-Noire, en Allemagne, les lunettes sophistiquées de la marque sont reconnues dans le monde entier. Disponibles dans plus de 40 pays, les modèles intemporels de Frost, comme les lunettes primées Jupiter continuent de célébrer le style personnel grâce à un savoir-faire artisanal et artistique unique.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant Frost ou visitez le site [pm-frost.de/en/](https://pm-frost.de/en/)**



1413

**ADIDAS**

Évolution. Innovation. Révolution. Une séquence naturelle écrit le nouveau chapitre de la collection de lunettes Adidas Originals. Les voix et les visions d'une culture de rue contemporaine et fluide, avec une attitude sportive, transforment les silhouettes avec une esthétique dynamique. L'accent est mis sur le style - inspiré par tout ce qui va de la mode au clubbing et aux concerts de rock - exprimé sans effort par des détails remarquables.

Une énergie vibrante traverse les nouvelles montures optiques et les lunettes de soleil caractérisées par des formes modernes et incomparables. Des lignes géométriques audacieuses côtoient des silhouettes douces et arrondies. L'identité d'Adidas Originals s'exprime à travers le design innovant des branches. Un insert métallique fonctionnel définit la structure des branches, soulignant le caractère unique d'une collection de lunettes qui se tourne vers l'avenir.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant Marcolin ou visitez le site [marcolin.com/fr/](https://marcolin.com/fr/)**



OR5104



1416

**CUTLER AND GROSS**

Cutler and Gross dévoile sa collection Automne/Hiver 2024, Hollywood Hideaway, inspirée du Los Angeles des années 1970. Cette gamme qui définit l'époque comprend sept nouvelles silhouettes, mêlant des aviateurs surdimensionnés et des montures rondes à des yeux de chat audacieux, fabriqués à partir des archives de la marque sur cinq décennies.

Les modèles en édition limitée en acétate de cristal et en verres bleus dégradés avec des détails en or rose 18 carats figurent parmi les points forts de cette collection. Avec l'acétate Burnt Sunset, la collection évoque le glamour de l'âge d'or d'Hollywood avec une sophistication moderne.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant Cutler and Gross ou visitez [cutlerandgross.com](https://cutlerandgross.com)**



OR5105



#### AYA

AYA Optical inaugure la nouvelle année avec une capsule de lunettes révolutionnaire qui met en scène l'art Lakota Ledger de Jim Yellowhawk. Cette collection fusionne le riche symbolisme de Jim, y compris des motifs tels que l'aigle et le bison, avec des acétates faites à la main et inspirées de la corne de bison. Hommage à la culture Lakota, les dessins reflètent la résilience, l'unité et la narration. Une partie des recettes sert à soutenir les communautés dans le besoin. Yellowhawk, maître des médias traditionnels et modernes, espère que son travail inspirera la positivité et servira de modèle à la jeunesse autochtone.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant AYA ou visitez : [claudiaalan.com/aya/](http://claudiaalan.com/aya/)**



#### SILHOUETTE

Silhouette présente les toutes premières lunettes utilisant un nouveau matériau « bio-circulaire » fabriqué à partir de déchets organiques provenant d'industries telles que l'agriculture, la sylviculture et l'aquaculture. Le résultat est une monture haute performance d'un confort, d'une durabilité et d'une élégance exquis.

Il s'agit peut-être de la plus grande invention dans l'histoire des montures optiques. La collection Clear Sky est la dernière innovation de Silhouette qui allie un style haut de gamme à la durabilité de la haute technologie.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant au Canadian Optical Supply ou visitez : [canadianoptical.com](http://canadianoptical.com)**



#### GÖTTI

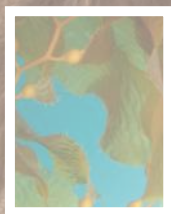
Precious Objects de Götti Switzerland est une collection sélectionnée d'icônes de design intemporelles fabriquées avec précision au Japon. Chaque monture combine du titane de haute qualité avec des finitions luxueuses comme l'or, l'or rose ou le palladium pour une brillance et une durabilité inégalées. Des détails subtils, tels que les vis à tête Torx, les plaquettes de nez en titane et les branches finement incurvées, mettent en évidence un travail artisanal méticuleux. Un verre marron délicatement dégradé avec un « ö » doré fait au laser ajoute un accent à la mode. Présentées avec un étui en cuir synthétique, un chiffon en microfibre, un tournevis et un certificat, ces montures incarnent l'élégance et l'innovation. Les objets précieux sont les pièces de design ultimes pour ceux qui apprécient les proportions raffinées et l'harmonie.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant GÖTTI ou visitez [gotti.ch/en/](http://gotti.ch/en/)**



La puissance de la légèreté

Silhouette



**Une avancée en matière de  
lunettes éco-responsables:  
La puissance de la légèreté.**

La toute première collection Silhouette  
fabriquée à partir d'un matériau bio-circulaire.



#### J.F. REY

J.F. REY élargit sa collection Sledge Combi avec trois nouveaux modèles alliant design masculin et technologie de pointe. Les montures présentent des façades monoblocs légères en titane, associées à un acétate raffiné, et offrent des contrastes de matériaux saisissants. Les charnières brevetées Combi Flex sans vis assurent la stabilité et un confort personnalisé, renforcé par des embouts de branches réglables. Avec une esthétique minimaliste mais audacieuse dans les tons noir, gris, bleu, marron et kaki, ces designs de haute précision incarnent l'élégance intemporelle et l'esprit novateur de J.F. REY.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant J.F. REY ou visitez : [jfrey.fr](http://jfrey.fr)**



JF3090



JF3091

#### OGI

Les collections printemps 2025 d'OGI Eyewear associent des formes audacieuses et des teintes vibrantes à un savoir-faire artisanal raffiné. La monture Wayzata présente des touches de couleur au niveau des sourcils et de l'embout, mettant en valeur la maîtrise technique et le style intemporel inspirés de la région du lac Minnetonka, dans le Minnesota. Gobba, de Red Rose, réinvente l'aviateur avec un double pont audacieux et des couleurs bicolores pour une dimension saisissante. Seraphin combine des teintes vives avec des tons terreux et des accents métalliques précis, offrant des montures élégantes qui célèbrent l'individualité.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant OGI ou visitez : [ogieyewear.com](http://ogieyewear.com)**



Wayzata



Gobba



Hanabi

#### LAFONT

Lafont est fier de présenter Hanabi, une monture de lunettes de soleil en acétate fabriquée en collaboration avec la Maison Sekimoto. Inspiré par l'éclat des feux d'artifice japonais, Hanabi est méticuleusement brodé de perles et de paillettes délicates par Satoshi Sekimoto, Meilleur Ouvrier de France en Haute Broderie. Exclusivement disponible en Amérique du Nord, la monture est proposée avec des boucles d'oreilles assorties, ornées de perles complexes qui complètent le doux dégradé de couleurs sur le front. Ce duo couture unique illustre l'engagement de Lafont en faveur de l'art et du luxe. Dans la continuité de l'héritage Haute Couture d'Ouvrage, Hanabi allie l'expertise de Lafont à l'élégance de la haute broderie pour les femmes Lafont les plus exigeantes.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant Lafont ou visitez : [lafont.com](http://lafont.com)**





LACOSTE







Auden



Barnes



Massen



Ludwig



Bogan

## WOODYS

Woodys présente Anima, une campagne célébrant le design méticuleux et la couleur dans un monde utopique et sophistiqué. La collection printemps-été comprend 38 nouveaux modèles, alliant la qualité à d'élégantes combinaisons de couleurs. Parmi les points forts, on trouve des acétates personnalisés pour les montures féminines, des modèles réduits rafraîchis pour les visages plus petits, et la monture Vani, un design en titane bêta avec des verres photochromiques. Pour les hommes, les nouvelles montures présentent des acétates superposés et des détails métalliques innovants. Woodys privilégie une qualité exceptionnelle avec des charnières OBE allemandes, du titane bêta japonais et des verres Zeiss offrant une protection contre les UV. La durabilité reste un élément clé, avec des modèles fabriqués à partir de bio-acétate et de matériaux recyclés.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant Mood ou visitez [moodeyewear.com](http://moodeyewear.com)**

## ANNA SUI

Inspiré par le motif papillon et les couleurs emblématiques d'Anna Sui, le groupe Mondottica a conçu des lunettes optiques aux couleurs acidulées pour la collection SS25 d'Anna Sui.

Ces lunettes classiques, légères et confortables à porter toute la journée, rehaussent votre look sans effort. Les bordures en forme de papillon ajoutent une touche d'élégance, transformant ce modèle intemporel en une véritable icône de mode. L'esthétique épurée et minimaliste garantit un style polyvalent qui s'adapte à une grande variété de goûts personnels.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant Mondottica ou visitez le site [mondottica.com](http://mondottica.com)**





# Woodys



Exclusive Distributor in Canada / Distributeur exclusif au Canada  
Mood Eyewear Inc.  
[www.moodeyewear.com](http://www.moodeyewear.com)  
T. 866.515.6695



# Au-delà de la monture

Une sélection de produits et accessoires de lunetterie élégants, uniques et innovants qui ont retenu notre attention ce mois-ci.

1.



## 1. KIT DE RÉPARATION DE LUNETTES ENROUTE® CORNERSTONE

Le kit de réparation de lunettes Cornerstone offre à vos clients, quand ils sont en déplacement, une solution compacte de 13 pièces pour réparer leurs lunettes. Logée dans une boîte, elle comprend des tournevis, des pinces, des plaquettes de nez, des vis et plus encore - tout ce qu'il faut pour entretenir les lunettes et prolonger leur durée de vie. [cgconline.ca](http://cgconline.ca)

2.



## 2. HOUSSES DE PROTECTION POUR LUNETTES

Protégez les lunettes de vos clients avec les manchons protecteurs de lunettes Framar. Ces manchons jetables protègent les lunettes des colorants capillaires, des produits chimiques et des taches pendant les visites au salon. Conçus pour s'ajuster confortablement, ils permettent de garder les montures impeccables tout en assurant le confort du client. Un must pour des lunettes impeccables lors de chaque rendez-vous au salon. [framar-canada.ca](http://framar-canada.ca)

3.



## 3. CUTLER AND GROSS X COLLECTION GLOBETROTTER

Cutler and Gross s'associe à Globe-Trotter pour lancer une collection capsule de luxe. Leurs produits fards incluent des étuis de collection pour quatre montures, conçus avec des intérieurs rembourrés en cuir, des finitions en métal poli et les logos de deux marques, ainsi que des étuis en cuir Nappa en deux grandeurs, disponibles en cinq couleurs avec l'option d'apposer un monogramme. Une célébration de l'artisanat intemporel. [cutlerandgross.com](http://cutlerandgross.com)

4.



## 4. EAU DE PARFUM MARFA PAR MEMO PARIS

Avec son design iconique en forme d'œil, Marfa de Memo Paris, symbolisant la vision et l'exploration, captive dès le premier regard. À l'intérieur, la tubéreuse hypnotique occupe le devant de la scène, entourée de fleur d'oranger, d'ylang-ylang, de vanille, de cèdre et de bois de santal, évoquant la sérénité étoilée et la mystique du désert texan. [perfumeonline.ca](http://perfumeonline.ca)

5.



## 5. NETTOYANT POUR LENTILLES PEEPS

Gardez vos verres clairs comme du cristal avec Peeps, le nettoyant compact doté d'une technologie sans traces approuvée par la NASA. Ses tampons sans débris assurent un nettoyage sûr et efficace. Disponible en plusieurs couleurs, Peeps offre clarté et commodité pour les aventures quotidiennes, où que la vie vous mène. [designeroptics.com](http://designeroptics.com)





© 2025 REEBOK. ALL RIGHTS RESERVED. 01/01/2025-31/07/2025



[www.PerfectOptical.ca](http://www.PerfectOptical.ca)  
800-361-1900



STYLISER LES YEUX





# UNE TOUCHE de TEINTE

Subtiles mais saisissantes, les verres légèrement teintés aux nuances variées redéfinissent les lunettes, alliant sophistication moderne et touche personnelle de style.

PAR SUZANNE LACORTE



1.

2.



3.



4.



5.

1. Elton par Kraywoods  
2. Selwyn par Vera Wang  
3. Dreamer par Elton John Eyewear 4. Presidio par Leisure Society 5. Lunettes de soleil aviateur classiques par Bottega Veneta  
6. Ray-Ban RB3730 par EssilorLuxottica 7. HC7133 par Coach

## CONSEIL DE

# Style

Offrez à vos clients une gamme éblouissante de couleurs avec les verres Transitions® Gen S™, disponibles dans des teintes éclatantes comme le rubis intense, le vert graphite chaleureux ou le saphir vibrant. Associez ces verres à leurs montures pour un accord parfait qui sublime leur style tout en offrant une protection supérieure.

S'adaptant harmonieusement à tous les environnements, elles créent un look à la fois chic et audacieux. Invitez vos clients à explorer toute la gamme de couleurs avec l'outil d'essayage virtuel Transitions® Gen S™ !

[transitions.com/en-ca/virtual-try-on](https://transitions.com/en-ca/virtual-try-on)



7.



6.



# IA (Yeux) Solutions

L'intelligence artificielle (IA) transforme rapidement comment les professionnels des soins oculaires effectuent les diagnostics et les opérations chirurgicales, et gèrent leur cabinet. Cette technologie a le potentiel d'augmenter les performances d'une clinique, d'améliorer la qualité des soins prodigués et même d'aider à remédier à la pénurie de médecins de famille au Canada. *Prisme Optique* a interrogé d'éminents spécialistes des soins oculaires qui ont partagé leurs réflexions sur les promesses et les dangers de l'IA, ainsi

que sur comment trouver un équilibre entre la technologie et l'humanité.

« Je crois que notre rôle en tant que médecins restera indispensable pour fournir des soins personnalisés et centrés sur l'humain. Notre rôle évoluera également pour devenir celui de consommateurs avisés des technologies de l'IA à mesure qu'elles deviendront plus puissantes », déclare la Dre Sophia Wang, professeure adjointe d'ophtalmologie à l'université de Stanford et porte-parole de l'Académie américaine d'ophtalmologie.

« Il est essentiel de se poser les bonnes questions concernant ces outils et de demeurer vigilants pour protéger nos patients des dangers potentiels afin qu'ils en profitent pleinement ».

L'intelligence artificielle offre des possibilités prometteuses d'amélioration des soins en ophtalmologie. Les outils alimentés par l'IA peuvent contribuer à élargir l'accès aux soins dans les régions mal desservies en simplifiant les diagnostics et les traitements. Ils peuvent améliorer la précision du dépistage et du diagnostic de maladies telles que la rétinopathie diabétique et permettre de prédire l'évolution



# LES OUTILS DE L'IA

## pour les professionnels des soins oculaires



### RingIQ.ai

RingIQ.ai révolutionne la façon dont les cliniques de soins oculaires gèrent la communication avec les patients grâce à son réceptionniste virtuel alimenté par l'IA. Fonctionnant 24/7, RingIQ.ai prend en charge la prise de rendez-vous, la vérification des assurances et les appels urgents, garantissant que les patients reçoivent une attention immédiate. En automatisant ces tâches administratives, il élimine les temps d'attente et les appels manqués, permettant au personnel de se concentrer sur les soins aux patients en cabinet et améliorant la satisfaction générale des patients. La plateforme s'intègre facilement aux systèmes de gestion de pratique existants, offrant un tableau de bord convivial pour suivre les analyses des appels et prioriser les suivis. Fiable pour les professionnels des soins oculaires à travers l'Amérique du Nord, RingIQ.ai simplifie non seulement les opérations, mais améliore également l'efficacité des cliniques et la rétention des revenus en réduisant les absences aux rendez-vous et en optimisant la productivité du personnel.



### Care1

Care1 est à l'avant-garde de l'IA et de la télémedecine dans les soins oculaires, offrant des outils avancés pour le dépistage, diagnostic et gestion de conditions complexes telles que le glaucome et les maladies rétinienues. Son cadre propriétaire de Deep

Learning Médicalement Intelligent (MIDL) utilise des directives cliniques et des données patients en temps réel pour fournir des informations précises et exploitables. Care1 soutient les cliniciens avec des consultations virtuelles en ophtalmologie, permettant une collaboration fluide entre les optométristes et les ophtalmologistes. Cela réduit les déplacements et les temps d'attente des patients tout en maintenant un niveau élevé de soins. La plateforme comprend également des ressources éducatives pour améliorer la compréhension des patients et leur adhésion aux plans de traitement. En tant que plus grande plateforme de télégaucome au monde, Care1 permet aux praticiens d'utiliser une technologie de pointe qui garantit des soins cohérents et fondés sur les données pour répondre aux besoins divers des patients.



### CSI Dry Eye Software

Le logiciel CSI Dry Eye révolutionne la manière dont les praticiens diagnostiquent et gèrent la maladie de l'œil sec. Utilisant l'apprentissage automatique, la plateforme basée sur le cloud analyse l'historique des patients, leurs symptômes et les résultats des tests pour déterminer les causes sous-jacentes de la sécheresse oculaire et suggérer des plans de traitement fondés sur des données probantes. Cela réduit les erreurs cliniques et garantit des soins personnalisés, améliorant ainsi la satisfaction des patients et les résultats à long terme. Le logiciel rationalise les flux de travail en automatisant les diagnostics et la classification, permettant aux cliniciens de se concentrer davantage sur l'engagement des patients. CSI comprend également des fonctionnalités de rapports robustes qui suivent l'évolution du traitement et améliorent la communication avec les patients. En abordant l'une des conditions oculaires les plus persistantes et complexes, le logiciel CSI Dry Eye redéfinit la manière dont les pratiques soignent les yeux secs tout en favorisant l'efficacité opérationnelle et l'amélioration des résultats cliniques.

**Faire progresser les soins oculaires grâce à l'IA tout en préservant l'irremplaçable valeur de la touche humaine.**

PAR DAVID GOLDBERG

de maladies telles que la dégénérescence maculaire liée à l'âge, le glaucome et la rétinopathie diabétique. L'IA peut accélérer la recherche en mettant efficacement les études cliniques en contact avec les patients.

Au-delà des soins cliniques et de la recherche, l'IA révolutionne le fonctionnement des cabinets d'optométrie, qu'il s'agisse de simplifier le flux de travail administratif ou d'améliorer l'engagement des patients.

« Je considère l'IA comme une opportunité de croissance », déclare le Dr Amit Mathur,

*à suivre*

professeur adjoint à l'école d'optométrie et de sciences de la vision de l'université de Waterloo et responsable de plusieurs cliniques dans la région de Vancouver. « Beaucoup d'entre nous ne peuvent pas prendre plus de patients parce que notre personnel est surchargé de travail à l'accueil, et l'utilisation de l'IA peut nous aider à soulager un peu cette pression ».

Le Dr Wes McCann, fondateur de Doctors Vision Group en Ontario, considère l'IA comme un assistant puissant qui soutient les cliniciens de manière inimaginable depuis une décennie. Pour les tâches administratives, son personnel utilise désormais des outils tels que ChatGPT pour rédiger des descriptions de poste et des manuels de règlements, ce qui leur permet de rediriger leur énergie vers les soins aux patients.

Pour les soins et le diagnostic des patients, M. McCann utilise Care1, une plateforme alimentée par l'IA qui aide au dépistage, au diagnostic et à la gestion des affections oculaires tout en facilitant la collaboration entre les optométristes et les ophtalmologistes.



**« Pour relever ces défis, il faudra une collaboration entre les cliniciens, chercheurs et développeurs afin de garantir que les outils d'IA soient à la fois équitables et adaptables dans la pratique. »**

– Nik Badminton, Futuriste

« Avec Care1, nous pouvons intégrer et télécharger de manière transparente des cas concernant des affections de la rétine et du glaucome », explique-t-il. « La plateforme utilise l'IA pour analyser le risque de glaucome et développe actuellement ses capacités pour les maladies rétinienne telles que la rétinopathie diabétique. Ce qui est particulièrement intéressant, c'est qu'elle facilite la collaboration



avec un ophtalmologiste en temps réel, ce qui nous permet d'obtenir un deuxième avis en plus des informations fournies par l'IA».

L'IA pourrait également élargir le champ des problèmes de santé détectés lors d'un examen de la vue de routine. On ne compte plus les cas de professionnels des soins oculaires qui ont découvert des diagnostics de cancer ou des problèmes cardiaques lors d'un examen ophtalmologique. L'essor de l'analyse alimentée par l'IA pourrait rendre les optométristes et les ophtalmologues encore plus efficaces dans l'identification des risques systémiques.

M. Mathur y voit l'occasion de remédier à la pénurie de médecins de famille au Canada en intégrant certains professionnels des soins oculaires dans le domaine des soins primaires.

Pourquoi envoyer une personne apparemment en bonne santé passer un examen cardiaque lorsque son ophtalmologiste pourrait tirer la même conclusion lors d'un examen annuel ?

« Au-delà des yeux, il y a tant de maladies affectant le cerveau et le cœur que nous pourrions détecter en un seul clic, et c'est un domaine très intéressant dans lequel les soins ophtalmologiques évoluent », déclare M. Mathur.

## L'IA pour la chirurgie oculaire

L'IA fait également des percées significatives dans la salle d'opération, en particulier dans les chirurgies ophtalmologiques qui exigent une précision et une dextérité exceptionnelles.

« Il y a beaucoup d'intérêt, d'espoir et d'excitation, mais rien n'est encore fait, car nous cherchons encore comment exploiter tout le potentiel de cette technologie », déclare le Dr Michael Butler, chirurgien ophtalmologiste basé à Vancouver et propriétaire d'Oculus Eyecare & Optical. Il travaille avec un groupe de médecins qui explorent de nouvelles façons d'intégrer les technologies de l'IA dans l'ophtalmologie, qu'il s'agisse d'optimiser les diagnostics ou d'étudier la faisabilité d'opérations chirurgicales à distance.

« Je ne pense pas que nous soyons très loin du jour où un médecin pourra pratiquer une chirurgie oculaire en utilisant un avatar en ligne dans la salle d'opération pour dialoguer avec le patient et répondre à ses questions en temps réel – actuellement la technologie en est là », déclare M. Butler.

L'IA transforme les chirurgies ophtalmologiques telles que les opérations de la cataracte et les greffes de cornée en améliorant la précision et les résultats. Pour la chirurgie de la cataracte, l'IA améliore les calculs de puissance de la lentille intraoculaire, atteignant une précision de 91 % dans la prédiction des erreurs de réfraction à  $\pm 0,50$  dioptrie, et fournit des conseils en temps réel pendant les procédures, avec des systèmes d'apprentissage profond reconnaissant les étapes critiques avec une précision de 96,5 %. Pour les transplantations de la cornée, les algorithmes alimentés par l'IA prédisent les taux de survie des greffons et évaluent la probabilité d'interventions futures. Des études démontrent leur capacité à analyser des facteurs complexes et à prévoir les résultats sur une période de 10 ans,





« Grâce aux avancées de l'IA, nous nous dirigeons vers un avenir où les soins préventifs deviennent plus proactifs, contribuant ainsi à préserver la vision et à améliorer la qualité de vie. »

– Dr. Ahmed Al-Ghoul  
Chirurgien ophtalmologiste

aidant ainsi les chirurgiens à prendre des décisions plus éclairées.

Le Système d'Intervention Chirurgicale Oculaire Assisté par Intelligence Artificielle, un dispositif avancé, a démontré sa capacité à effectuer des interventions chirurgicales de manière autonome avec une précision de l'ordre du micromètre. De même, des plateformes robotiques comme Preceyes ont été couronnées de succès dans la cannulation des veines rétiniennes, une procédure qui exige un contrôle et une précision extraordinaires. Des essais précliniques ont démontré un taux de réussite de 97,5 % dans l'exécution de cette tâche complexe.

« Grâce aux progrès de l'IA, explique le Dr Ahmed Al-Ghoul, chirurgien ophtalmologiste de Calgary spécialisé dans les opérations de la cataracte et de la cornée, nous nous dirigeons vers un avenir où les soins préventifs deviendront plus proactifs, contribuant ainsi à préserver la vision et à améliorer la qualité de vie. »

## Défis éthiques de l'IA dans les soins oculaires

Pour le futuriste Nik Badminton, le potentiel de l'IA dans les soins oculaires

réside dans sa capacité à réimaginer la manière dont les soins sont dispensés, non seulement en milieu clinique, mais aussi dans la vie quotidienne. Il souligne que les appareils mobiles constituent un développement clé, où l'IA intégrée et les caméras à haute résolution pourraient transformer la surveillance et la gestion de la santé oculaire. Cette technologie pourrait permettre un suivi en temps réel des pathologies oculaires, réduisant ainsi la dépendance des visites au cabinet et créant de nouvelles opportunités pour la prévention et le diagnostic. Les enjeux pour les professionnels des soins oculaires sont vastes, alors que le modèle de soins traditionnel évolue vers des approches plus à distance et personnalisées.

Toutefois, M. Badminton souligne que l'intégration de l'IA doit s'accompagner d'un engagement à préserver l'aspect humains des soins. Si l'IA peut analyser des données et fournir des recommandations, elle ne peut pas remplacer l'empathie et la confiance qui découlent des interactions en face à face.

« Nous devons résister à la tentation d'utiliser l'IA simplement pour traiter plus de patients plus rapidement, dit-il, et réfléchir plutôt à comment elle peut nous permettre de fournir des soins plus approfondis et plus percutants ».

Si les promesses de l'IA sont indéniables, son utilisation s'accompagne de défis importants. Selon Mme Wang, de nombreux modèles d'IA sont développés à partir d'ensembles de données ou de cohortes de patients qui peuvent ne pas représenter pleinement la diversité des populations du monde réel, ce qui pourrait entraîner des biais et exacerber les disparités existantes.

« Pour relever ces défis, il faudra une collaboration entre les cliniciens, chercheurs et développeurs afin de garantir que les outils d'IA soient à la fois équitables et adaptables dans la pratique », explique-t-elle.

Un autre obstacle majeur est la surveillance post-déploiement. Même après leur mise en œuvre, les outils d'IA doivent faire l'objet d'une évaluation continue afin de s'assurer qu'ils conservent leur précision et leur efficacité au fil du temps. Sans une surveillance appropriée, ces systèmes risquent de s'écarter des performances prévues. Des audits, des recalibrages et des mises à jour réguliers seront essentiels.

« Nous ne devrions pas confier les rênes à l'IA », déclare M. Butler. « Le jugement clinique est quelque chose de très difficile à remplacer, et la compassion sera toujours uniquement humaine ». **PO**

# Pourquoi les professionnels des soins oculaires devraient-ils envisager d'investir dans des technologies alimentées par l'IA pour leur clinique ?

Le Dr Ahmed al-Ghoul, éminent chirurgien ophtalmologiste de Calgary, a révélé ses meilleurs conseils :

### **Précision diagnostique améliorée :**

L'IA peut identifier des modèles et des signes subtils de la maladie de l'œil sec qui pourraient être manqués par les méthodes conventionnelles, permettant ainsi un diagnostic plus rapide et plus précis.

### **Plans de traitement personnalisés :**

Le logiciel CSI Dry Eye ne se contente pas de fournir un diagnostic prévisionnel — il aide à adapter les stratégies de gestion à la condition unique de chaque patient, améliorant ainsi l'adhésion et les résultats à long terme.

**Efficacité du temps :** L'analyse automatisée réduit le temps consacré à l'interprétation des données, permettant aux praticiens de se concentrer sur l'interaction avec les patients et l'éducation.

### **Confiance et fidélisation des patients améliorées :**

Offrir une technologie de pointe démontre un engagement à fournir des soins de premier ordre, ce qui peut renforcer la confiance et différencier une pratique dans un paysage concurrentiel.

**Croissance de la pratique :** Les outils alimentés par l'IA peuvent aider à élargir la gamme de services, augmenter l'efficacité opérationnelle et améliorer la rentabilité en rationalisant les processus et en attirant des patients avertis en technologie. Il fournit également des rapports de traitement qui aident à encourager l'adoption du traitement par les patients.

# BASSE VISION, GRAND IMPACT

Les solutions pour la basse vision permettent aux individus de retrouver leur indépendance et leur confiance grâce à des technologies innovantes

PAR EVRA TAYLOR

Pour les professionnels de la santé oculaire qui rencontrent et traitent chaque jour des personnes souffrant de divers types de problèmes de vision, qu'il est facile d'oublier l'impact considérable de la basse vision sur leur qualité de vie, rendant les tâches quotidiennes difficiles - y compris les activités les plus basiques que nous tenons pour acquises, telles que la toilette, la préparation des repas, la lecture et regarder la télévision. En plus des handicaps pratiques causés par la perte de vision, le fardeau émotionnel qu'elle représente est tout aussi préjudiciable, car de nombreuses personnes souffrent de dépression, d'anxiété et d'isolement.

Les causes de la malvoyance étant très diverses, notamment la dégénérescence maculaire liée à l'âge, la rétinopathie diabétique, la cataracte et le glaucome, la population concernée est également très large, même si les personnes âgées constituent la majorité des personnes touchées.

Krista Woods est une opticienne basée en Ontario, spécialiste de la basse vision et directrice régionale des ventes pour A Vision Above, un groupe d'opticiens qui fournissent des services

cliniques et à domicile pour la basse vision dans le centre et le sud de l'Ontario, sur recommandation de collègues opticiens, ainsi que d'optométristes et d'ophtalmologistes. Elle envoie également à l'INCA des clients qui ont besoin d'une formation en orientation ou en mobilité. Mme Woods aide les gens à faire face à leur perte de vision, à retrouver leur indépendance et à améliorer leur sécurité personnelle.

Mme Woods insiste sur la nécessité d'offrir des services mobiles, car « l'accès est difficile pour les personnes qui perdent la vue. Un rendez-vous d'une heure à une heure de leur domicile peut se transformer en une journée entière. Proposer des rendez-vous à domicile facilite grandement la tâche du client et de l'opticien », a-t-elle déclaré. Mme Woods fournit de l'aide à ses clients qui souffrent de la basse vision avec des outils tels que des loupes manuelles et numériques, des verres filtrant la lumière, des verres grossissants et des télévisions en circuit fermé.

« Lorsque je me rends chez une personne, je peux évaluer l'éclairage ambiant et observer la distance à laquelle elle se place de son téléviseur

ou de son ordinateur. Les patients peuvent essayer les aides à la basse vision dans leur environnement domestique habituel, contrairement aux cabinets des professionnels de la santé oculaire et aux dispensaires d'optique qui sont équipés d'un éclairage optimal. Presque toutes les maisons que je visite sont sombres ou faiblement éclairées. L'éclairage standard peut être accablant pour les personnes souffrant d'une perte de vision », poursuit Mme Woods.

La majeure partie du travail de Mme Woods consiste à informer les clients et leurs familles sur la santé de leurs yeux, leur état et le fonctionnement de la perte de vision. Un membre de la famille a demandé : « Pourquoi ma mère peut-elle voir une tache sur le sol à trois mètres de distance, mais ne peut-elle pas voir mon visage ? » Mme Woods utilise l'application Sim de ViaOpta, fabriquée par Novartis, dont la caméra montre en temps réel l'état de la vision du client.

De nombreux dispositifs de faible ou de haute technologie ont été mis au point pour répondre aux besoins de la communauté des malvoyants et aider les gens à naviguer dans le monde qui les entoure avec plus d'aisance.



## Voir AI [seeingai.com](https://seeingai.com)

Surnommée « la caméra parlante pour les aveugles », Seeing AI est une application gratuite et polyvalente qui raconte le monde autour de l'utilisateur en identifiant les objets et les personnes. Elle permet aux personnes malvoyantes d'effectuer des tâches telles que scanner un code-barres, lire et décrypter des documents et des photos placés sous l'appareil photo d'un téléphone intelligent. L'application reconnaît les couleurs, les visages, les images, les produits et les paysages, et décrit de manière audible ce qu'elle voit. À partir de la photo d'une personne, l'application peut estimer son âge, son expression faciale et son humeur.

En 2017, Seeing AI a lancé des fonctionnalités de reconnaissance des devises pour les dollars américain et canadien, les livres sterling et les euros. En 2019, l'application a ajouté la prise en charge de cinq langues supplémentaires - néerlandais, français, allemand, japonais et espagnol. Seeing AI est un projet de recherche en cours.

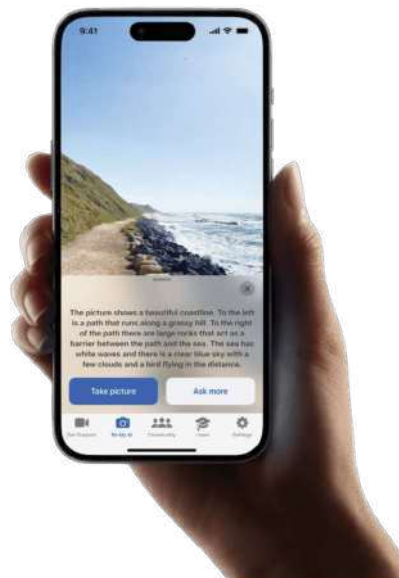


## Be My Eyes

[bemyeyes.com](https://bemyeyes.com)

est une entreprise hybride de création de communautés et de lunettes, fondée sur le principe que créer des liens avec d'autres personnes dans le même « bateau » est essentiel pour faire face à la basse vision. L'application Be My Eyes gère la plus grande communauté en ligne de personnes aveugles ou ayant une basse vision au monde, en les connectant à un réseau mondial de bénévoles voyants et en leur fournissant un logiciel innovant piloté par IA pour les aider dans leur vie quotidienne. L'application gratuite permet aux utilisateurs d'entrer en contact avec des bénévoles voyants et des entreprises partout dans le monde - y compris des poids lourds tels que Microsoft, Google et les hôtels Hilton - grâce à la vidéo en direct et à l'IA.

L'un des problèmes des applications pour téléphone intelligent est qu'elles nécessitent au moins une main, et plus souvent deux, pour fonctionner. L'accès mains libres à Be My Eyes est désormais disponible via les Ray-Ban Meta Glasses. Les utilisateurs peuvent alterner en toute transparence entre l'appareil photo de leur téléphone intelligent et leurs lunettes, par exemple pour lire des petits caractères ou pour obtenir une vue grand angle haute résolution, le tout en appuyant deux fois sur un bouton.



## .Lumen [dotlumen.com](https://dotlumen.com)

est une entreprise composée de plus de 50 chercheurs, ingénieurs et concepteurs qui se consacrent à l'autonomisation des personnes malvoyantes et aveugles grâce à une plus grande mobilité. Dans une approche unique, ils visent à reproduire les services et les avantages d'un chien-guide grâce à l'utilisation de la robotique et des technologies de conduite autonome, réduites à un casque portable. La technologie .lumen guide l'utilisateur à partir de sa tête grâce à des haptiques intuitifs et à un mécanisme de retour d'information auditif.

L'entreprise a été fondée par Cornel Amariei, PDG né en Roumanie, Forbes U30 EU, lauréat du Global Business Hall of Fame et l'un des dix jeunes les plus remarquables du monde selon la JCI (Junior Chambers International). Mais

le plus impressionnant, c'est qu'Amariei est né dans une famille de personnes handicapées et que, dès son plus jeune âge, il a été inspiré par l'idée d'étendre le monde de la technologie à celui des personnes souffrant d'une perte de vision, afin de donner un sens à sa vie, et non de gagner de l'argent.

Comme l'indique le site web .lumen, ces lunettes représentent « tout ce que le chien d'aveugle peut faire, maintenant en technologie ». Elles identifient les obstacles et en éloignent le porteur, et indiquent des chemins sécuritaires pour éviter les routes, les flaques d'eau ou la boue. La vision informatique intégrée de .lumen donne vie aux rêves des gens, leur permettant de profiter d'activités et d'accomplir des tâches dont ils ne pouvaient que rêver auparavant, comme la randonnée.

Au début de l'année, .lumen s'est associé à la Toyota Mobility Foundation dans le cadre d'une initiative visant à faire de .lumen une réalité dans les rues japonaises. L'entreprise a remporté le concours Toyota Mobility for All, qui vise à développer des solutions innovantes pour favoriser une société plus accessible.

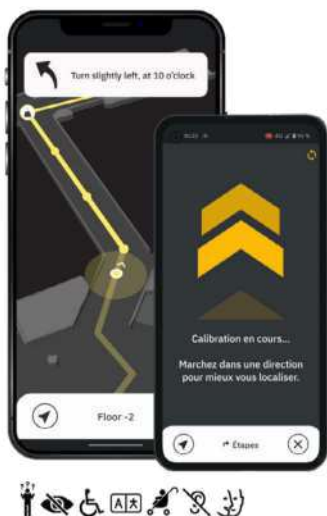


## Evelity [evelity.com](http://evelity.com)

est une application de navigation développée par Okeenea Digital comme solution de guidage intérieur pour les personnes malvoyantes dans des lieux complexes tels que les musées ou les universités ! Evelity est un téléphone intelligent conçu pour une mobilité inclusive et universelle.

Evelity fonctionne comme un GPS, avec deux interfaces de navigation. L'une intègre la cartographie, l'autre utilise des instructions simplifiées, notamment pour les personnes malvoyantes. Compatible avec VoiceOver et TalkBack, l'application fournit des instructions audios aux personnes aveugles et malvoyantes pour les guider pas à pas, et leur permettre de trouver facilement l'accueil ou la salle de classe sans avoir besoin de connaître les lieux à l'avance. Evelity s'adapte aux lieux publics tels que les gares et les stations de métro, les aéroports, les écoles, les hôpitaux et les centres commerciaux. L'application fonctionne selon le profil et les capacités de l'utilisateur pour l'aider à retrouver son autonomie.

Evelity est actuellement testé à la station de métro Jay Street-MetroTech dans la ville de New York.



## eSight [esighteyewear.com](http://esighteyewear.com)

est une solution de lunettes électroniques qui améliore l'acuité visuelle grâce à une technologie d'assistance qui stimule l'activité synaptique des photorécepteurs restants des yeux de l'utilisateur. Le casque enveloppant eSight combine une caméra haute définition à grande vitesse, des algorithmes intelligents et des écrans haute résolution pour maximiser les informations visuelles transmises au cerveau. Ainsi, il compense les lacunes dans le champ de vision de l'utilisateur. L'écran monté sur la tête abrite une petite caméra qui capture en continu des séquences vidéo de ce qui est regardé. Les algorithmes validés cliniquement optimisent et améliorent les séquences et les partagent sur deux écrans OLED HD, offrant une vision nette et claire. L'appareil aide les personnes à lire 7 lignes supplémentaires sur un tableau d'acuité visuelle.

En plus de sa technologie, eSight offre un soutien aux patients sous la forme d'un accompagnement :

- Avec l'achat d'un eSight, les clients reçoivent cinq séances d'accompagnement personnalisées, 1:1, animées par un coach eSight certifié.
- Les coaches eSight sont également des utilisateurs d'eSight. Les coaches aident à l'intégration et à renforcer la confiance dans l'utilisation de l'appareil grâce à un apprentissage graduel. Les leçons sont personnalisées pour répondre aux besoins et aux objectifs de chaque utilisateur.

Dans un témoignage, le Dr Namrata Nandakumar, ophtalmologiste chez Retina Consultants of Boston, a déclaré : « eSight supprime les obstacles traditionnels auxquels sont confrontées les personnes ayant une basse vision. En améliorant considérablement la vue tout en conservant la mobilité, eSight permet aux personnes atteintes de cécité légale de progresser à tous les niveaux d'enseignement, d'atteindre leurs objectifs professionnels et de participer plus facilement à la vie en société ». Le

**« eSight permet aux personnes atteintes de cécité légale de progresser à tous les niveaux d'enseignement, d'atteindre leurs objectifs professionnels et de participer plus facilement à la vie en société. »**

- Namrata Nandakumar, ophtalmologiste, Retina Consultants de Boston

Dr Scott Gartner, spécialiste de la basse vision à Lighthouses for the Blind en Floride, a déclaré : « eSight a fourni des améliorations instantanées de toutes les mesures de la fonction visuelle, les activités de la vie quotidienne montrant une progression avec l'entraînement. Les résultats autodéclarés suggèrent que les capacités visuelles sont grandement améliorées pendant le port de l'appareil ».

eSight est approuvé par Santé Canada et la FDA.

**En Amérique du Nord et dans le monde entier, des esprits et des cœurs novateurs façonnent le monde de demain pour les personnes souffrant de divers types de déficiences visuelles.** Les leaders du domaine

reconnaissent que l'intégration de la technologie de pointe dans des dispositifs révolutionnaires aide les personnes aveugles et celles qui ont une basse vision à mieux s'intégrer dans la société, à une époque où la capacité à naviguer dans un monde de plus en plus complexe est plus importante que jamais. **PO**





MiYOSMART

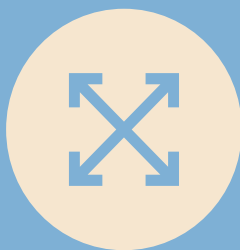
# Atteindre de nouveaux sommets.

Plus d'enfants peuvent désormais bénéficier des lentilles MiYOSMART<sup>MD</sup>.

Maintenant  
avec une  
disponibilité  
élargie!



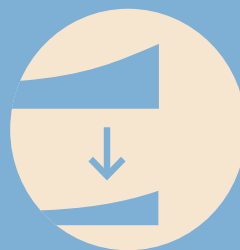
MiYOSMART<sup>MD</sup> est maintenant disponible dans une gamme de prescription étendue.



Extension de la plage  
de puissance négative



Tailles de verres  
plus grandes



Épaisseur de bord  
de lentille optimisée

Contactez votre représentant  
HOYA pour plus d'informations.

# Protéger la vision

Scottie Barnes démontre que la protection des yeux est essentielle, inspirant les athlètes à prioriser la sécurité.

PAR ROBERT DALTON, AOC



Photo: Instagram/@raptors

Faire le choix sécuritaire n'est pas toujours perçu comme le choix « cool ». En tant qu'humains, nous avons tendance à privilégier la commodité, le style et l'acceptation sociale plutôt que la sécurité. Même lorsqu'une alternative plus sécuritaire existe, il est facile de l'ignorer si elle ne cadre pas avec ces priorités. C'est ici qu'interviennent des modèles inspirants, capables de faire une réelle différence. Quand une personne que nous admirons défend la sécurité, particulièrement dans un contexte concret, cela résonne davantage et nous pousse à suivre son exemple.

Prenons Scottie Barnes, la vedette des Raptors de Toronto. Récemment, M. Barnes a subi une blessure qui a souligné l'importance de protéger ses yeux dans le cadre sportif. Il s'est fracturé l'os orbital, une structure essentielle qui entoure et protège l'œil. Cette blessure a marqué un tournant pour lui et a servi de prise de conscience pour la communauté sportive en général.

Depuis cet incident, M. Barnes prend sa santé visuelle au sérieux. Il porte désormais des lunettes de protection lors des matchs, envoyant un message fort aux athlètes et aux fans.

Pour les opticiens à travers le Canada, l'histoire de Scottie Barnes représente une occasion en or pour promouvoir des soins oculaires préventifs. Son engagement envers la protection, après une blessure, met en lumière une leçon essentielle : il ne faut pas attendre qu'un dommage survienne pour prioriser la sécurité. Les opticiens peuvent utiliser son parcours pour sensibiliser leurs patients—particulièrement ceux qui pratiquent des sports ou des activités à risque élevé—à l'importance de protéger leur vision.

Les lunettes de protection sportives sont souvent négligées, en partie parce qu'elles ne sont pas perçues comme « cool ». De nombreux jeunes athlètes et amateurs de sport hésitent à en porter, craignant que cela nuise à leur image sur le terrain. Cependant, la décision de M. Barnes, l'un des joueurs de basketball les plus en vue au Canada, de porter des lunettes de protection a changé cette perception. Son exemple montre que la sécurité peut rimer avec professionnalisme et excellence.

Lors des discussions sur les soins oculaires avec des patients, pensez à mettre en lumière les risques associés aux sports et les mesures de protection disponibles. Par exemple, des fractures orbitales comme celle qu'a subie M. Barnes peuvent avoir de graves conséquences, y compris une perte de vision.

Les lunettes de protection conçues pour le sport offrent une solution pratique et efficace. Elles protègent les yeux des impacts et réduisent les risques de blessures. Au-delà du basketball, cela s'applique à de nombreux sports comme le soccer, le hockey et les sports de raquette, où les objets en mouvement rapide et les contacts physiques représentent un danger important pour la sécurité oculaire.

Il est également crucial de déconstruire les idées reçues sur les lunettes de protection. Beaucoup pensent que leur port pourrait gêner la performance ou être inconfortable. Les opticiens peuvent informer leurs patients des progrès modernes apportés aux lunettes sportives.

Les modèles actuels sont légers, durables et conçus pour offrir confort et performance optimale. En montrant des exemples d'athlètes comme Scottie Barnes qui intègrent parfaitement des lunettes de protection à leur jeu, les opticiens peuvent contribuer à dissiper ces mythes et encourager leur adoption.

Le parcours de M. Barnes rappelle également que la prévention est toujours préférable au traitement. Encouragez vos patients à adopter une approche proactive pour leur santé visuelle. Pour les enfants et les adolescents en particulier, le fait de porter des lunettes de protection dès le plus jeune âge peut ouvrir la voie à une vision saine pour toute une vie.

En présentant M. Barnes comme un modèle qui allie à la fois compétence, professionnalisme et sécurité, les opticiens peuvent inspirer les jeunes générations à suivre son exemple. **PO**

**Robert Dalton est le directeur général de l'Association des opticiens du Canada, dont la mission 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 [opticians.ca](http://opticians.ca).**





# Ne laissez pas la migraine **gâcher** la vie de vos patients.

Aidez-les à retrouver le contrôle de leur  
journée grâce à des verres dont  
l'efficacité clinique a été prouvée pour  
réduire la sensibilité à la lumière.



Visitez (anglais)  
[ecp.avulux.com/  
back-in-action](http://ecp.avulux.com/back-in-action)



# Naviguer le système bancaire

Apprenez à naviguer dans les frais bancaires, à obtenir de meilleurs taux et à maximiser vos économies.

PAR TIM PAZIUK

**B**ien que cela ne soit pas immédiatement évident, les banques fonctionnent comme n'importe quelle autre entreprise de détail, avec pour principale obligation celle envers leurs actionnaires plutôt qu'envers vous, le client. Comme toute entreprise, leur objectif est de maximiser les profits issus de leurs services, ce qui ne correspond pas toujours à votre bien-être financier. J'ai choisi d'ouvrir cette conversation sur les banques parce qu'elles jouent un rôle crucial dans la vie financière de presque tout le monde. Comme je l'ai mentionné dans la dernière édition, comprendre comment naviguer dans votre relation bancaire peut avoir un impact considérable sur votre succès financier.

Prenons un moment pour réfléchir aux types de comptes bancaires que vous détenez actuellement. Si vous vous rappelez du moment où vous avez ouvert ces comptes, il est probable qu'ils existent depuis plusieurs années. Saviez-vous que les banques lancent fréquemment de nouveaux forfaits et services ? Quand avez-vous rencontré pour la dernière fois votre banquier pour évaluer si vos comptes actuels sont

toujours les plus adaptés à vos besoins ? Il est essentiel de garder un œil sur vos frais mensuels — savez-vous lesquels pourraient être négociés ? En effet, plusieurs frais peuvent être négociés, tant pour des comptes personnels ou pour des besoins professionnels. Bien que la réponse typique soit que les frais sont fixes, j'ai découvert qu'en discuter avec votre banquier peut souvent mener à un résultat positif, surtout si vous laissez entendre que vous envisagez d'autres options de banque.

De plus, plusieurs grandes banques offrent des spécialistes pour les professionnels qui peuvent être d'une aide précieuse. Ils offrent un accès à des forfaits sur mesure, souvent à des taux plus avantageux que les offres standards. Par exemple, vous pourriez tomber sur un taux comme le taux de base moins 0,25 % pour une ligne de crédit personnelle ou d'entreprise. Si vous payez plus que cela, parlez-en sans tarder à votre banquier !

Bien qu'il soit compréhensible que la plupart des gens hésitent à changer de banque, rappelez-vous que les banques bénéficient de cette inertie. Vous êtes-vous déjà fait assurer lors

d'une conversation sur un prêt hypothécaire ou un prêt que vous bénéficiez du meilleur taux disponible ? Souvent, cette information peut ne pas être entièrement exacte. Beaucoup ignorent les options concurrentielles qui existent jusqu'à ce qu'ils prennent le temps de s'informer. Que vous planifiez d'acheter une maison ou d'investir dans





**« En étant attentif aux frais et en cherchant à payer des taux d'intérêt plus bas, vous pourriez potentiellement économiser des centaines de milliers—voire des millions—de dollars au cours de votre vie ».**

En étant attentif aux frais et en cherchant à payer des taux d'intérêt plus bas, vous pourriez potentiellement économiser des centaines de milliers—voire des millions—de dollars au cours de votre vie. Il y a un frais qui passe souvent inaperçu mais qui peut affecter considérablement les propriétaires d'entreprises : les frais de services marchands. Ces frais peuvent s'accumuler rapidement lorsque vous acceptez des paiements par carte de crédit et de débit. Selon votre fournisseur actuel et la structure de vos frais, il est extrêmement avantageux de revoir périodiquement ces dépenses. Si vous ne l'avez pas encore fait, envisagez de consulter un courtier en services marchands—des experts qui peuvent vous aider à identifier le meilleur fournisseur de services marchands pour votre entreprise. Selon votre situation, vous pourriez constater que la négociation de vos frais marchands pourrait les réduire jusqu'à 70 %.

En adoptant ces stratégies proactives, vous pouvez améliorer considérablement votre santé financière et économiser une somme d'argent importante. Saisissez cette opportunité de prendre en main vos relations bancaires, et voir vos finances prospérer ! **PO**

du nouvel équipement, il est utile de comparer les offres de différentes institutions pour vous assurer que vous obtenez la meilleure offre possible.

N'oublions pas les stratégies employées par les banques pour attirer de nouveaux clients. Je ne peux pas m'empêcher de penser que ma banque ne m'a jamais contacté

pour me dire que je payais trop d'intérêts ou pour me suggérer des moyens d'améliorer l'organisation de mes comptes. Récemment, j'ai vu qu'une banque offrait jusqu'à 800 \$ pour l'ouverture d'un nouveau compte. Si je suis un client fidèle depuis des années, ne devrais-je pas avoir droit à ces mêmes avantages ?

**Tim Paziuk travaille dans l'industrie des services financiers depuis plus de 45 ans. Il est l'auteur de deux ouvrages sur l'incorporation des professionnels et a été présenté dans le *Financial Post*, le *Huffington Post*, le magazine *MoneySense*, et de nombreuses autres publications. Il est actuellement président de TPC Financial Group Limited, un cabinet de planification financière sans commission spécialisé dans l'accompagnement des professionnels.**

# Coacher *ou* corriger ?

Comment savoir quand coacher et quand passer à la gestion de la performance ?

PAR NANCY DEWALD



Récemment lors d'un atelier, un gestionnaire frustré a demandé : « Qu'est-ce que je fais de mal ? Je coache cet employé sur ce comportement depuis des semaines, et rien n'a changé. » Le gestionnaire n'était pas clair sur le moment où il devait passer du coaching à la gestion de la performance. Étant donné que la salle était remplie de gestionnaires faisant face à des défis similaires, j'ai pensé que partager cette distinction serait bien utile.

Le coaching et la gestion de la performance améliorent tous deux la performance des employés, mais ils diffèrent par leur but, leur portée, leurs méthodes et leurs résultats. Le coaching favorise la croissance individuelle et la découverte de soi, tandis que la gestion de la performance se concentre sur l'atteinte des objectifs organisationnels et l'assurance de la responsabilité.

## Examinons de plus près chaque approche : Coaching

Libérer le potentiel des personnes pour maximiser leur performance.

Il s'agit d'un processus de développement où un coach soutient un individu dans l'atteinte de ses objectifs personnels ou professionnels grâce à des conseils, des retours et des encouragements. Centré sur la croissance de l'individu, l'amélioration des compétences ou le développement de compétences spécifiques.

Le coaching doit toujours être une combinaison de retours positifs et constructifs.

### MÉTHODES ET OUTILS

Le coaching utilise l'écoute active, les questions ouvertes et des techniques de motivation pour stimuler la réflexion personnelle et la résolution de problèmes. Les outils incluent des aides visuelles, des sondages d'auto-évaluation et des sessions de rétroaction conçues pour encourager un dialogue ouvert aboutissant à des perspectives concrètes et plans d'action.

### DURÉE ET FRÉQUENCE

La gestion de la performance est structurée autour de périodes d'évaluation spécifiques, comme les revues trimestrielles ou les évaluations annuelles, avec des délais et des attentes claires quant à la manière et au moment de donner des retours.

### RÉSULTATS

L'objectif principal est la croissance personnelle et professionnelle. Un coaching efficace mène à une amélioration des compétences, une satisfaction professionnelle accrue, une plus grande confiance en soi et un meilleur engagement des employés. Il permet aux individus de prendre en charge leur développement et favorise une culture d'amélioration continue.

## Gestion de la performance

Traiter les opportunités de performance insuffisante après avoir défini des attentes claires, formé et coaché. L'employeur doit mettre en place un plan pour traiter la question et donner à l'employé une chance de s'améliorer. La gestion de la performance doit se concentrer uniquement sur les exigences du rôle, et non sur le comportement ou la mauvaise conduite au travail.

### MÉTHODES ET OUTILS

La gestion de la performance utilise des plans structurés tels que des évaluations, des retours à 360 degrés, des applications de définition d'objectifs et des systèmes de suivi. Ces outils clarifient les résultats attendus et fournissent un moyen de mesurer et de communiquer les niveaux de performance.

### DURÉE ET FRÉQUENCE

La gestion de la performance est structurée autour de périodes d'évaluation, comme les revues trimestrielles ou les évaluations annuelles, avec des délais et des attentes pour les évaluations et les retours.

### RÉSULTATS

En revanche, la gestion de la performance cherche à améliorer l'efficacité organisationnelle à travers une performance cohérente et la responsabilité, ce qui mène à une productivité accrue, un meilleur alignement des objectifs et une meilleure performance des équipes et de l'organisation.

Comprendre ces différences est essentiel pour utiliser ces deux approches de manière efficace et créer un environnement de travail qui prospère grâce à la collaboration, la confiance et les résultats. **PO**

**Nancy Dewald est une professionnelle du développement des affaires, facilitatrice d'ateliers et vétérane de l'industrie de l'optique. Elle est PDG et fondatrice de Lead Up Training and Consulting, spécialisé dans l'identification des lacunes commerciales, la mise en œuvre de solutions et le développement des dirigeants. Pour en savoir plus, visitez [leaduptrainingandconsulting.ca](http://leaduptrainingandconsulting.ca).**





# Étapes visionnaires pour la DMLA

PAR LE DR. MARTIN SPIRO, Président de l'ACO

**A**u cours de la dernière décennie, les efforts de l'ACO se sont concentrés sur la promotion d'une stratégie nationale pour la vision au niveau fédéral. L'un des moments forts de 2024 a été l'adoption du projet de loi C-284, Loi visant à établir une Stratégie nationale de soins oculaires, en novembre. Cette législation marque un tournant décisif majeur dans les efforts collectifs pour améliorer la santé oculaire et les soins de la vue pour tous les Canadiens. La loi reconnaît également la nécessité d'une sensibilisation accrue à la DMLA et désigne officiellement le mois de février comme le Mois de sensibilisation à la dégénérescence maculaire liée à l'âge au Canada — un focus très attendu sur une affection qui touche un nombre croissant de Canadiens.

La DMLA est la principale cause de cécité légale chez les adultes nord-américains de plus de 50 ans. À mesure que la population canadienne vieillit, la prévalence de la DMLA devrait augmenter. Cependant, un sondage réalisé en 2024 dresse un tableau préoccupant, puisque seulement 39 % des répondants canadiens affirment être familiers avec la DMLA. Ce manque de sensibilisation à cette menace majeure pour la vision peut entraîner des diagnostics tardifs et une qualité de vie diminuée pour les personnes touchées. Ce qui rend la DMLA particulièrement difficile à combattre,

c'est qu'elle ne présente souvent aucun symptôme à ses premiers stades, ce qui signifie que de nombreuses personnes ne recherchent une aide médicale que lorsque la maladie est avancée. La détection précoce par des examens oculaires réguliers est donc essentielle pour gérer la maladie et ralentir sa progression.

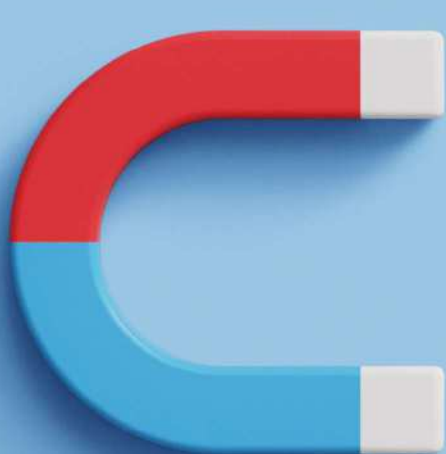
Bien que la DMLA soit actuellement incurable, il y a de l'espoir dans l'horizon. Notre compréhension des thérapies anti-VEGF (facteur de croissance de l'endothélium vasculaire) progresse. Ces traitements ont montré un grand potentiel pour stabiliser ou améliorer la vision des patients atteints de DMLA humide, l'une des deux principales formes de la maladie. Les chercheurs travaillent également au développement de nouvelles thérapies qui pourraient ralentir ou même arrêter la progression de la maladie. Une nouvelle frontière de la recherche explore également le potentiel de la thérapie de gènes pour la prévention et le traitement de la DMLA.

En plus des avancées des traitements, la technologie joue un rôle de plus en plus important dans la lutte contre la DMLA. L'intelligence artificielle (IA) est utilisée pour améliorer la détection précoce de la maladie. Les algorithmes d'IA sont désormais capables d'analyser les scans rétiniens avec une précision remarquable, identifiant les signes subtils de la DMLA. Ces outils peuvent aider les professionnels de la santé oculaire à suivre la progression de la DMLA et à intervenir plus tôt, ce qui pourrait prévenir ou ralentir la perte de vision.

Bien que les avancées en recherche et en technologie soient prometteuses, nous ne pouvons pas nous y fier uniquement. Lutter contre la DMLA nécessite une approche collaborative et interdisciplinaire. Les optométristes, les ophtalmologistes, les prestataires de soins primaires et les chercheurs doivent travailler ensemble pour s'assurer que les personnes à risque de DMLA reçoivent les soins, l'éducation et les ressources dont elles ont besoin pour maintenir leur santé oculaire. Les campagnes d'éducation publique et les efforts de sensibilisation sont essentiels pour garantir que davantage de Canadiens comprennent les facteurs de risque et les symptômes de la DMLA et connaissent l'importance des examens oculaires réguliers.

Je suis impatiente de voir les résultats positifs pour la santé oculaire provenant de la toute première Loi sur la Stratégie nationale en matière de soins oculaires et j'encourage tous les Canadiens — en particulier ceux de plus de 50 ans et ceux ayant des facteurs de risque connus pour la DMLA — à prendre rendez-vous pour des examens oculaires réguliers. Ce mois de février, alors que nous observons le Mois de sensibilisation à la DMLA, réfléchissons non seulement aux progrès réalisés, mais aussi agissons pour renforcer l'élan et le potentiel de la loi afin d'assurer une meilleure prévention et un meilleur traitement des affections menaçant la vue, telles que la DMLA. **PO**

**Le Dr Martin Spiro est le président de l'Association canadienne des optométristes (ACO). L'ACO est la voix nationale de l'optométrie, offrant leadership et soutien à plus de 8 300 membres (optométristes, étudiants et assistants en optométrie) pour améliorer la prestation de soins oculaires et de vision claire pour tous les Canadiens.**



# Consultez un expert

Des conseils éclairés et des astuces pratiques pour relever les défis actuels de l'optométrie.

PAR LE DR ROB KLOEPFER

## Salut Dr Rob, j'ai une question sur les soins oculaires : comment développer ma base de patients si je ne suis pas propriétaire ?

Je me souviens encore de ma première journée en tant qu'optométriste dans une clinique rurale très occupée.

J'étais arrivée tôt pour me préparer, mais un imprévu m'a rapidement plongée dans la réalité des soins aux patients : un rendez-vous pour un œil rouge inséré avant mon premier patient prévu. C'était une iritis. Alors que je travaillais sur la liste de vérification clinique avec une combinaison d'adrénaline et de concentration, j'ai trébuché sur l'aspect le plus important : la communication avec le patient.

Avec le temps, j'ai appris que l'expertise clinique, bien qu'essentielle, n'est qu'une partie de l'établissement d'une pratique florissante. Les compétences

interpersonnelles—comme la façon de communiquer et d'établir un lien avec les patients—jouent un rôle tout aussi crucial dans la constitution d'une base de patients fidèle.

Construire votre base de patients ne se fait pas du jour au lendemain, mais avec des efforts ciblés, les opticiens et optométristes peuvent établir des relations solides et durables avec leurs patients. Voici quelques stratégies adaptées à chaque profession pour aider à développer votre base de patients.

### Pour les opticiens

#### Devenez un conseiller de confiance :

Les patients comptent sur les opticiens pour des conseils d'expert concernant

les verres, les montures et les solutions de soins oculaires. Positionnez-vous comme un professionnel compétent et accessible en vous tenant informé des dernières tendances, technologies et offres de la clinique. L' "éduvente" (sélection)—vendre en éduquant—est la clé pour aider les patients à prendre des décisions éclairées et en toute confiance concernant leurs soins oculaires. Écoutez attentivement leurs besoins et expliquez pourquoi vos recommandations sont les meilleures options, rendant chaque interaction personnalisée et adaptée.

Rehaussez l'expérience patient : L'espace de la lunetterie est une occasion de laisser une impression durable, pas seulement un lieu pour récupérer des lunettes. Offrez une expérience exceptionnelle du début à la fin—que ce soit par un accueil chaleureux, des ajustements minutieux ou un service attentionné. Dans notre clinique, il est



arrivé que des non-patients entrent pour un simple ajustement de monture et repartent comme clients fidèles, impressionnés par le haut niveau de soin et d'attention qu'ils ont reçu.

**Restez en contact et proactif :** Faites un suivi avec vos patients pour vous assurer que leurs lunettes sont confortables et répondent à leurs attentes. Prendre l'initiative de résoudre les préoccupations potentielles dès le début renforce la confiance et empêche les petits problèmes de devenir de grandes frustrations. Être proactif démontre votre engagement à leur satisfaction et renforce votre relation.

## Pour les optométristes

### Maîtrisez l'art de la communication :

Les patients se souviennent davantage de la manière dont vous les faites sentir que de vos compétences cliniques—vos avis Google en témoignent. Expliquez les diagnostics et traitements en termes simples et prenez quelques minutes supplémentaires pour répondre à leurs préoccupations. Écouter

activement peut transformer une visite de routine en une expérience où les patients se sentent valorisés.

**Créez des liens personnels :** Sortez de la salle d'examen et engagez-vous auprès des patients au-delà du cadre clinique. Accueillez les patients qui viennent chercher leurs lunettes ou surprenez-les avec une note de remerciement écrite à la main lorsqu'ils achètent des lunettes. Ces gestes simples témoignent d'un véritable intérêt et favorisent la loyauté. Rester confiné à votre bureau ou à votre bibliothèque limite votre capacité à développer votre pratique.

### Engagez-vous auprès de votre équipe

: Votre équipe joue un rôle central dans l'expérience des patients. Prenez le temps de les connaître, partagez votre passion pour les soins oculaires et contribuez à une culture positive au bureau en assistant à des réunions ou activités en dehors du travail. N'oubliez pas que votre équipe gère votre horaire et interagit quotidiennement avec vos patients. Établir des rela-

tions solides avec eux améliore non seulement l'environnement de travail, mais aide également à garder votre horaire rempli.

## Une approche unifiée

Que vous soyez opticien ou optométriste, la clé de la croissance réside dans la création de liens de confiance avec votre équipe et vos patients. Un soin exceptionnel, associé à des relations personnelles significatives, transforme souvent un premier patient en un fidèle ambassadeur, contribuant à la prospérité de votre pratique pendant des années. **PO**

**Dr Rob Kloepfer, optométriste et éducateur, détient un doctorat en optométrie ainsi qu'un MBA. Il a fondé HealthE Academy pour améliorer les soins aux patients et soutenir les équipes de soins oculaires. Conférencier chevronné, le Dr Kloepfer a enseigné à travers le Canada, et il a siégé pendant sept ans au conseil de l'Alberta College of Optometrists, incluant un mandat en tant que président.**



# UNE NOUVELLE FAÇON POUR LES CLINQUES D'OPTOMÉTRIE DE DONNER LA VUE ET CHANGER DES VIES

Optometry Giving Sight (OGS) lance un nouveau programme qui offre aux cliniques d'optométrie des façons d'appuyer OGS toute l'année en intégrant des activités de collecte de fonds dans leur fonctionnement au quotidien. Cette initiative appelée TEAM OGS, qui signifie « Together Eyecare Achieves Miracles » (ensemble, le domaine des soins de la vue fait des miracles), est offerte aux optomé-

tristes des États-Unis et du Canada. Grâce à TEAM OGS, les cliniques peuvent choisir différentes façons de recueillir des fonds pour OGS dans leurs activités courantes.

Optometry Giving Sight est un organisme sans but lucratif ayant pour mission d'éliminer la cécité et les déficiences visuelles évitables à l'échelle mondiale. En tant qu'« organisme de bienfaisance en optométrie » MC, OGS recueille

des fonds auprès des optométristes, des cliniques et des entreprises du secteur pour financer des projets durables et significatifs qui élargissent la profession et améliorent l'accès aux soins de la vue dans les régions mal desservies du monde.

Mme Schoenbrun explique que les activités de collecte de fonds ont été choisies avant tout pour qu'il soit facile d'y participer. « Nous savons à

quel point les optométristes et leurs employés sont occupés. Nous voulions qu'il soit facile pour eux de participer à TEAM OGS afin qu'ils puissent continuer de se concentrer sur leurs patients », dit-elle.

Pour en savoir plus sur TEAM OGS, visitez le [givingsight.org/team-ogs/](https://givingsight.org/team-ogs/)

L'INITIATIVE S'APPELLE TEAM OGS POUR « TOGETHER EYECARE ACHIEVES MIRACLES » (ENSEMBLE, LE DOMAINE DES SOINS DE LA VUE FAIT DES MIRACLES)

# Lié par la marque

Comment maintenir l'uniformité de l'image de marque de votre cabinet sur les réseaux sociaux

PAR HEATHER HOBMA



**L**es Canadiens passent plus de temps en ligne que jamais. En moyenne, ils passent 6,5 heures par jour en ligne, dont 2 heures sur les réseaux sociaux. Alors que beaucoup pensent que les réseaux sociaux servent principalement à rester en contact avec la famille, près de 28 % des Canadiens les utilisent également pour découvrir de nouveaux produits, suivre des marques et trouver de l'inspiration pour leurs achats.

En d'autres termes, vos patients sont en ligne et s'engagent avec les marques - votre cabinet devrait en faire autant.

Le marketing des réseaux sociaux n'est plus facultatif. Mais il ne suffit pas de publier sur toutes les plateformes ; la cohérence est essentielle. Cela signifie utiliser les mêmes éléments d'identité visuelle sur vos profils de réseaux

sociaux, votre site web et vos autres supports de marketing.

## Pourquoi la cohérence sur les réseaux sociaux est-elle importante ?

La cohérence de l'image de marque sur les plateformes de réseaux sociaux n'est pas seulement un « plus » : elle est essentielle pour avoir un impact durable sur votre public cible.

Une image de marque incohérente peut refléter un manque de professionnalisme dans votre cabinet, vous faire perdre la confiance de votre public et même entraîner une perte des revenus. Pensez à Apple, Disney, Nike ou Coca-Cola : ces géants ont bâti leurs empires sur une image de marque forte et cohérente.

Lorsque les patients découvrent votre cabinet en ligne, une présence cohérente les aide à vous reconnaître, renforce la confiance et favorise leur fidélisation.

## La puissance d'un guide de style de marque

Votre marque se compose de plusieurs éléments clés - logo, couleurs, polices de caractères, voix et images - qui s'harmonisent pour créer une identité cohérente et reconnaissable.

Mais l'identité de la marque ne se résume pas à ces éléments. C'est la façon dont vos patients perçoivent et interagissent avec votre cabinet, ainsi que la réponse émotionnelle qu'ils ont lorsqu'ils sont en contact avec votre marque. C'est comment l'image globale de votre cabinet est perçue, ressentie et retenue.

Un guide de style de marque bien rédigé et complet permet de s'assurer que votre marque est véhiculée de façon cohérente sur tous les points de contact, des réseaux sociaux à votre site Web.

## Éléments clés à inclure dans votre guide de style de marque

### HISTOIRE DE LA MARQUE

L'histoire de la marque est un récit qui relie l'histoire, les valeurs et la mission de votre cabinet à votre public cible. Elle doit inclure les valeurs, la mission et l'histoire de votre cabinet, tout en connectant votre marque aux besoins et aux désirs de vos patients.

### LE LOGO

Votre logo est la représentation visuelle de votre marque. Dans votre guide de style, indiquez la taille, l'emplacement et les variations, telles que des versions monochromes ou simplifiées pour différentes utilisations (par exemple, des photos de profil pour les réseaux sociaux). Veillez à préciser les formats de fichier et les dimensions pour toutes les applications.

### PALETTE DE COULEURS

Les couleurs évoquent des émotions et favorisent la reconnaissance de la marque. Définissez 2 à 3 couleurs primaires et secondaires dans votre guide de style afin de maintenir la cohérence sans accabler votre public.



## TYPOGRAPHIE

La typographie utilisée dans votre stratégie de marque doit également être cohérente et refléter le ton et la personnalité de votre cabinet. Précisez les familles de polices de caractères, les grandeurs et les styles pour les titres, le corps du texte et d'autres éléments de conception.

## VISUEL

Les photos contribuent à véhiculer la personnalité de votre marque. Choisissez des visuels qui résonnent avec votre audience et qui s'alignent avec l'identité de votre cabinet, par exemple des photos modernes et techniques pour un cabinet innovant, ou des images chaleureuses et authentiques pour un cabinet axé sur la prise en charge des patients. Incluez dans votre guide de style des spécifications concernant la résolution des images, les formats de fichiers et les sources préférées.

## VOIX ET TON

La voix de votre marque est le style et la personnalité de vos mots - la base qui reste la même dans toutes les interactions. Le ton de votre marque

## Une image de marque incohérente peut refléter un manque de professionnalisme dans votre cabinet, vous faire perdre la confiance de votre public et même entraîner une perte de revenus

est l'inflexion émotionnelle que vous appliquez à cette voix. Déterminez la façon dont vous souhaitez vous exprimer dans différents contextes et situations et donnez des exemples de langage approprié dans votre guide de style.

## Donner vie à votre marque

Un guide de style n'est utile que s'il est utilisé. Partagez votre guide avec toutes les personnes impliquées dans la création de contenu, y compris votre équipe de réseaux sociaux, les concepteurs, les rédacteurs de contenu et toute personne responsable de la communication écrite, et formez-les à son utilisation.

Vérifiez régulièrement votre contenu pour vous assurer qu'il est conforme aux lignes directrices de votre marque.

Cette vérification périodique permet de s'assurer que les visuels, les messages et le ton sont conformes à l'identité de votre marque, même lorsque vous adaptez le contenu à différentes plateformes.

En restant fidèle à l'identité de votre marque sur les réseaux sociaux, vous présenterez à votre public une image cohérente qui suscitera la confiance et renforcera les relations. **PO**

**Heather Hobma est rédactrice en chef chez Marketing4ECPS, avec plus de dix ans d'expérience dans la rédaction et l'édition. Elle a une formation en marketing, en patrimoine culturel et en littérature anglaise et elle se passionne des publications en accès libre sur la virgule d'Oxford. Pendant son temps libre, Heather aime faire des courses de voitures sur la Rainbow Road avec son jeune fils et explorer les montagnes en famille. Heather peut être contactée à l'adresse [marketing4ecps.com](mailto:marketing4ecps.com).**

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

# OPTICIANS.CA

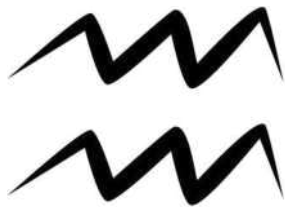
Assurance responsabilité professionnelle personnelle gratuite

Formations continues accréditées en ligne gratuites

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



# VERSEAUX



20 JANVIER - 18 FÉVRIER

Les signes astrologiques en disent long sur la personnalité d'une personne - qui se reflète à son tour dans son sens du style. Voici l'horoscope du signe astrologique du mois.

Les Verseaux sont novateurs, indépendants et profondément intellectuels. Dirigés par Uranus, la planète de la rébellion et de l'originalité, ils se distinguent souvent par leurs idées avant-gardistes et leur point de vue unique sur la vie. Ces esprits libres sont connus pour leurs cœurs humanitaires et leur désir profond de créer le changement.

Lorsque ça en vient à la mode, les Verseaux embrassent l'individualité. Ils préfèrent les styles éclectiques, qui reflètent leur personnalité inventive. Les trouvailles vintage, les designs futuristes et les pièces durables dominent souvent leur garde-robe. Ils aiment briser les tendances plutôt que de les suivre, ce qui rend leur look audacieux et authentique.

Leurs couleurs préférées sont le bleu électrique, le turquoise et l'argent, qui évoquent leur énergie aérienne et céleste et s'accordent avec leur esprit visionnaire.

Des Verseaux célèbres comme Oprah Winfrey, Harry Styles et Shakira illustrent l'originalité et le charisme de leur signe. **PO**



Minion par Woodys



Finer par Vontelle



Chroma par Etnia Barcelona



JF1545 par J.F. Rey



Grober par Moscot





**BOSS**  
EYEWEAR

## STYLE DU MOIS

# *Un style avec une touche* d'originalité

La mode rencontre l'avant-garde chez AllSaints Sunwear avec les lunettes Minka (ALS-5017) dans un rouge rouge-à-lèvres saisissant. Cette monture élégante et à la pointe de la mode est conçue pour faire une déclaration audacieuse, alliant un design moderne à un profil mince. Fabriquée en acétate Renew, un matériau durable, Minka offre une nouvelle vision des lunettes classiques. Sa charnière hexagonale distincte en forme de puzzle ajoute une touche unique de la marque. Disponible en Gloss Black (Noir Brillant) et Dark Tortoiseshell (Écaille de tortue Foncée), Minka incarne la signature d'AllSaints et rehausse tous les looks.







RÉSERVEZ  
LA PROCHAINE  
DATE

FÉVRIER  
**8-10**  
2025



**8-10 FÉVRIER 2025**  
Fiera Milano, Rho



OPTOMETRY  
giving sight

# APPUYER LE DON DE LA VUE POUR LES ENFANTS COMME JUSTIN

Pour Justin, six ans, la réussite à l'école n'a pas toujours été facile. Par le passé, une déficience visuelle importante a entravé ses efforts pour réussir. Pour les enfants comme Justin, qui ont de la difficulté à bien voir, la salle de classe est un endroit particulièrement difficile.

## **80% de ce qu'un enfant apprend nécessite la vue.**

Ses enseignants soupçonnaient qu'il était aux prises avec des difficultés avant même qu'il puisse exprimer ce qui n'allait pas. Or, grâce à l'initiative *See Better. Learn Better* financée en partie par Optometry Giving Sight (OGS), Justin a reçu un dépistage des troubles de la vue à l'école, son tout premier. L'initiative offre ces dépistages deux fois par année dans de nombreuses écoles primaires de la Jamaïque. En savoir plus sur l'histoire de Justin.

Dans le cadre du programme, les élèves des écoles participantes reçoivent un examen de la vue annuel et une paire de lunettes prescrites, au besoin. Ils peuvent également être aiguillés vers d'autres professionnels afin d'effectuer des tests supplémentaires et de recevoir un traitement, selon les besoins. Ils reçoivent des examens de la vue annuels pendant leurs six premières années d'école, et de nouvelles lunettes au besoin. Tout cela est offert gratuitement, grâce aux généreux donateurs d'Optometry Giving Sight comme vous qui appuyent les programmes tels que *See Better. Learn Better* en Jamaïque.

## **Optometry Giving Sight est déterminée à aider les enfants comme Justin.**

Optometry Giving Sight est déterminée à aider les enfants comme Justin – et les personnes de tous âges et de partout dans le monde qui souffrent de cécité et de déficiences visuelles évitables. En 2023 seulement, OGS a financé 21 programmes à l'échelle mondiale, pour une somme totale de plus de 900 000 \$.



[givingsight.org](https://givingsight.org)