

PRISME OPTIQUE

JUILLET/AOÛT 2024 • VOL. 42 • NO. 7

Marketing créatif

Des stratégies pour
vous aider à développer
votre activité

**UNE IMAGE
PARFAITE**
Conseils pour
les portraits
de patients

RENCONTRER LES PARENTS

Aider les parents
pendant le traitement
de leur enfant

L'ŒIL ESPION

Résoudre les défis
des professionnels
de la vue pour les
soins oculaires des
enfants

Changer la game

Des lentilles pour
les enfants à
l'ère numérique

SORTIR !

Tirer le meilleur
parti de l'été
en faveur de la
santé oculaire
des enfants

Nidiser

Des lunettes pour que les enfants retournent
en classe avec style et confiance



**98% de
satisfaction
globale avec
MiYOSMART^{MD}
Chameleon***

**MiYOSMART^{MD} Chameleon photochromique et
Sunbird polarisé maintenant disponible
au même prix que la version claire!**

Du 1^{er} mai au 31 déc 2024.

**Disponible dans notre programme enfants EMG et nos
forfait monture et lentilles TPC. Demandez à votre
représentant HOYA pour plus de détails.**

* Données HOYA au dossier : Surveillance post-marché « Programme d'expérience précoce des lentilles de lunettes de MiYOSMART Sun ». 02/2024.
Résultats basés sur 55 questionnaires à 3 mois.



**Soins de la myopie
chez les enfants**

HOYA
POUR LES VISIONNAIRES



éditoriaux

16 L'ŒIL ESPION

Résoudre les défis des professionnels des soins de la vue pour soigner les enfants
Par David Goldberg

20 STYLISER LES YEUX

Niaiser
Par Suzanne Lacorte



chroniques

19 PERSPECTIVE

Profiter au maximum des mois d'été
Par le Dr Martin Spiro

22 TECHNO DES VERRES

Lentilles pour enfants
Par David Goldberg

24 SANTÉ-AFFAIRES

Rencontrer les parents
Par Evra Taylor

28 RÉVÉLATION

Stratégies marketing créatives
Par Nancy Dewald

32



34

31 VISION DE L'OPTICIEN

Sécuité à Moto

Par Robert Dalton

33 L'HISTOIRE D'UN SUCCÈS

Dre Sareya Khatkur

Par David Goldberg

34 PERSPECTIVES MARKETING

Faire le portrait des patients

Par Hailey Dirk

départements

6 LETTRE DE L'ÉDITRICE

10 REGARD ACTUEL

30 DANS LE CADRE

32 LUNETTES & ASTROLOGIE

prochain numéro

- Tendances des lunettes de luxe
- Montures haute couture

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.

en couverture



IMAGE DE COUVERTURE :

Superflex Kids par WestGroupe

PRISME OPTIQUE

JUILLET/AOÛT 2024 • VOL. 42 • NO. 7

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

Robert Dalton, Nancy Dewald,
Hailey Dirk, David Goldberg, Dr. Martin Spiro,
Evra Taylor

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.



Audit de la diffusion
dans les médias
canadiens

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

BEAUCOUP DE CHOSES SE RÈGLENT AVEC L'ÂGE,
MAIS LA MYOPIE DOIT ÊTRE TRAITÉE SANS ATTENDRE

LE VERRE MYCON DE RODENSTOCK CONTRÔLE LA MYOPIE ET ASSURE UNE SANTÉ OCULAIRE DANS LE TEMPS

PRÉSENTATION DES VERRES MYCON DE RODENSTOCK

Les verres MyCon de Rodenstock sont conçus pour corriger la myopie et offrir une vision nette tout en contrôlant la progression de la myopie chez les enfants.

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

Centennial
toujours en vue

R
RODENSTOCK

La rentrée scolaire est synonyme de nouveaux vêtements, de nouvelles fournitures scolaires et, dans certains cas, de nouvelles lunettes. Pour les professionnels des soins oculaires, il ne s'agit pas seulement d'effectuer des examens oculaires pédiatriques, mais aussi de parler de la santé oculaire de l'enfant avec ses parents ou les personnes qui s'en occupent.

La communication est essentielle. Cela peut et doit inclure :

- Communiquer avec l'enfant de manière captivante et adaptée à son âge afin de saisir son attention, de s'assurer de sa participation et d'expliquer tout diagnostic ou traitement.
- Communiquer avec les parents ou les tuteurs pour les informer des problèmes oculaires que peuvent rencontrer les enfants, de la nécessité d'examen de la vue réguliers pour les enfants et de tout diagnostic ou traitement.
- Poser aux enfants et aux parents les questions appropriées pour déterminer les problèmes que l'enfant peut rencontrer dans les tâches quotidiennes, à l'école ou dans ses fonctions et qui pourraient indiquer un problème de vision.
- Se faire une idée du temps que l'enfant passe à l'extérieur et de celui qu'il passe sur des électroniques, car le temps passé à l'extérieur et le temps passé devant un écran peuvent avoir un impact sur le développement de problèmes tels que la myopie.
- Et, bien entendu, faire preuve de patience, écouter attentivement et répondre à toutes les questions de façon calme et complète.

Dans ce numéro, nous abordons ces éléments de communication et bien d'autres encore, afin d'aider les spécialistes de soins oculaires à mieux s'occuper de leurs jeunes patients et de leurs parents. Dans notre article de fond, le rédacteur en chef adjoint David Goldberg explique pourquoi le temps passé devant un écran est une question essentielle dans le contexte des soins oculaires aux enfants, pourquoi il est si important que les enfants

« Lorsqu'il est confronté à des enfants souffrant d'une affection oculaire grave, le professionnel des soins oculaires a en fait deux patients : l'enfant et ses parents. »

effectuent des examens de la vue réguliers, en quoi les jeunes patients sont différents de leurs homologues adultes et comment gagner leur coopération et leur respect.

Dans notre rubrique Santé-Affaires, la rédactrice Evra Taylor examine les maladies oculaires des enfants du point de vue des parents et des soignants, qui sont souvent effrayés, anxieux et désorientés. Comme le souligne Evra, « lorsqu'il est confronté à des enfants souffrant d'une grave affection oculaire, le professionnel des soins oculaires a en fait deux patients : l'enfant et son ou ses parents ». La patience et l'empathie sont essentielles pour les aider à surmonter un diagnostic et un traitement difficiles.

Chaque enfant mérite d'être heureux et insouciant, mais malheureusement, les problèmes de santé oculaire peuvent constituer des défis majeurs pour les enfants et leurs familles. Les professionnels des soins oculaires sont parfaitement placés pour jouer un rôle essentiel pour la prévention et le soutien, en aidant les enfants et leurs familles à éviter ces problèmes ou à les affronter. **PO**



OFFRE

PAIRE COMPLÈTE

POUR LES ENFANTS

Le duo parfait pour jeunes explorateurs

Montures et verres à petits prix.



Contactez votre professionnel
de la vue ou scannez le code
QR pour plus d'informations.



EssilorLuxottica

ALLSAINTS

BIENTÔT DISPONIBLE

WestGroup

2020 VM
EYEVOTE
READERS' CHOICE 2023
GAGNANT DANS SIX CATÉGORIES

ÉLUE ENTREPRISE DE MONTURES PRÉFÉRÉE



ALS-1018

WWW.WESTGROUPE.COM | 1-800-361-6220

SIM0350 par
Ultralimited

REGARD *Actuel*

Gardez vos options de lunettes au goût du jour avec les derniers modèles de ces entreprises les plus influentes

10 PRISME OPTIQUE | JUILLET/AOÛT 2024

ULTRA LIMITED

La dernière campagne de cette marque italienne associe des montures fabriquées à la main à d'élégants foulards en soie pour présenter des possibilités de style infinies. Les modèles Spargi, Lido, Pellestrina, Tropea et Manfredonia s'inspirent tous des luxueux foulards fabriqués en Italie. Les couleurs vives et les motifs des lunettes reflètent ceux des écharpes, créant ainsi une narration visuelle saisissante.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Ultra Limited ou visitez : ultralimited.it/fr/

ECO EYEWEAR

Cette marque pionnière en développement durable a lancé une nouvelle catégorie de produits appelée Retrospect, qui associe la légèreté de l'injection biosourcée à l'aspect classique d'une monture en acétate. La collection comprend un matériau d'injection léger dérivé de l'huile de ricin, conçu dans un souci d'efficacité et de durabilité environnementale.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Eco ou visitez : eco-eyewear.com



Reed



Lily



Forrest



F5052



F5050

FITSON

La nouvelle collection Fitson comprend les styles féminins et chics F5050 et F5052. Les couleurs or et noir de ces montures métalliques mettent en valeur les formes œil de chat pour un look unique.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Canadian Optical Supply ou visitez : canadianoptical.com

TAKUMI

Ces montures rectangulaires à bord plein pour femmes sont fabriquées en métal de première qualité pour une apparence élégante et une grande durabilité, avec une charnière à ressort pour un confort et un ajustement accrus. Les combinaisons de couleurs comprennent le rose et l'or brillant, le noir et l'or rose, et le vert foncé et l'acier brillant, avec des clips polarisés assortis pour l'extérieur (vendus séparément).

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Aspex Eyewear ou visitez : aspexeyewear.com



TK1288



Indii



INDII KIDS

Juste à temps pour la rentrée scolaire, Alternative & Plan B Eyewear ont lancé une nouvelle collection pédiatrique, Indii Kids. Ces montures durables et flexibles en plastique et en métal à mémoire de forme en alliage de titane sont dotées d'un système à deux sangles - une sangle de bandeau pour les activités à haute énergie et une sangle d'extrémité de branche pour un maintien supplémentaire. La nouvelle conception de la charnière maintient la tension et s'enclenche fermement dans les montures pour un ajustement sûr et confortable.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Alternative/Plan B ou visitez : alternativeeyes.com



CENTENNIAL

Centennial Optical propose une gamme de montures exclusivement conçues pour les enfants et les adolescents, notamment Niki, by Nicole Miller, Beaver Canoe, Champion Tweens, Nash Kids et Kids Mode. Les montures sont disponibles dans une myriade de motifs, de couleurs et de formes amusantes et dans une variété de grandeurs d'yeux pour assurer un ajustement adéquat. Par ailleurs, les verres Myopia Control de Centennial sont maintenant offerts dans le Labpak en tant qu'ensemble complet de lunettes.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec votre représentant Centennial ou visitez le site centennialoptical.com



Buzz par
Champion Tween



Emma de
Nash Kids



Indra de
Nicole Miller

Par les experts en
lunettes pour enfants

garantie de
3 ANS
inconditionnelle

indii
kids
EYEWEAR



SANGLE ENTIER ET DEMI



INCLUDE



PAR ALTERNATIVE ET PLAN B EYEWEAR
UN GROUPE DE LUNETTERIE INDÉPENDANT

1-888-399-7742 planbeyewear.com
customerservice@alternativeeyes.com



SFK-305



SFK-298



SFK-302



SUPERFLEX

Les nouvelles montures funky de Superflex Kids comprennent la SFK-305 rectangulaire pour garçons, fabriquée à partir d'acétate personnalisé triple couche dans un design linéaire avec un effet *pop-of-color cool*.

Disponible en trois combinaisons : *Matte Marine Apple*, *Black Lime Green*, et *Pine Orange Lemon*. SFK-298 est un modèle ludique pour filles en acier inoxydable avec une forme ronde modifiée, une face bicolore et un motif floral HD sur les branches.

Disponible en *Purple Sky*, *Aqua Raspberry* et *Rose Lemon*. Les lunettes carrées modifiées SFK-302 offrent aux garçons une explosion de couleurs et de motifs. Une fonction d'abaissement sur le devant révèle une couleur contrastée à l'intérieur, tandis qu'une branche en acétate à motifs apporte une dose supplémentaire d'amusement. Proposées en trois coloris : Vert noir, Aqua marine et Orange charbon.

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

KALEOS ANDERSEN

Nouveauté de Kaleos Kids, cette monture Andersen fait main à une forme hexagonale et des plaquettes de nez en acétate intégrées. Disponible en brun, vert et rose, la couleur verte ultra-tendance combine l'acétate opaque et transparent, avec des embouts de branches en ivoire translucide.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Lanctôt ou visitez : lanctot.com/fr-ca/



Kaleos Andersen



Snow Day



S'Mores

OGI KIDS

Traduisant l'individualité, le fun et la facilité de port des montures OGI dans un emballage miniature pour les petits visages, les dernières montures OGI Kids associent des silhouettes studieuses et des couleurs vibrantes. *Snow Day* reste classique avec une forme ovale douce, tandis que *S'Mores* reprend les palettes de couleurs bicolores du style *Roundabout* pour adultes et les rend plus funky grâce à sa forme géométrique.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant OGI ou visitez : ogiewear.com

Pipsqueak/
Peek-a-Boo**DILLI DALLI**

Cette marque de ClearVision Optical continue sa sélection de lunettes pédiatriques avec l'introduction de deux nouveaux modèles pour petite enfance. Les nouvelles montures pour petite enfance sont fabriquées à partir de matériaux sûrs, flexibles et durables, garantissant un ajustement sûr et doux pour les petits visages. L'une des montures est fabriquée en *SoftTouch* pour un confort maximal, et l'autre en TR-90, un matériau résistant et coloré. Les deux modèles sont dotés de charnières IntelliFlex pour une durabilité et une flexibilité sans aucune pièce mobile.

**Pour plus d'informations, contactez votre représentant
ClearVision ou visitez : cvoptical.com**

VONTÉLLE

La marque s'est associée à Naevia Thompson, auteure âgée de huit ans, et à sa mère, Parris Elliot, pour créer une collection de lunettes pour enfants inspirée de leur série de livres, *Naevia's Magic Glasses*. Les montures magiques comprennent Rainbow & Glitter et Science Experiment.

**Pour plus d'informations,
contactez votre représentant
Vontelle ou visitez :
vontelle.com**



Rainbow & Glitter



Science Experiment



Go Fish



Snappy

MODZ KIDZ

Modern Optical International a élargi sa collection Modz Kids avec sept nouveaux modèles à la mode dans un éventail de couleurs vibrantes et neutres. Les matériaux durables comprennent l'acétate fait à la main, l'acier inoxydable et le TR90, avec des charnières flexibles à ressort à 180 degrés. Go Fish est une monture rectangulaire bicolore avec un cœur de branche détaillé en acier inoxydable, tandis que le modèle Snappy arrondi présente des accents colorés sur les faces et les branches.


**Pour plus d'informations, contactez votre
représentant Modern Optical ou visitez :
modernoptical.com**



L'ŒIL ESPION

Résoudre les défis des professionnels de la vue pour soigner les enfants

PAR DAVID GOLDBERG



Selon une étude du gouvernement de l'Ontario, un enfant en âge scolaire sur quatre a un problème de vision non détecté qui affecte son apprentissage. Pourtant, seuls 11,5 % des enfants de moins de quatre ans et 22,6 % des enfants de moins de six ans ont déjà consulté un optométriste pour un examen de la vue.

Selon le Dr Martin Spiro, président de l'Association canadienne des optométristes, les parents et les professionnels de la vue doivent travailler ensemble pour faire mieux, et cela commence par l'éducation des parents ou des soignants sur les nuances des problèmes de vision chez l'enfant.

« Les symptômes des affections oculaires pédiatriques courantes se manifestent souvent différemment de ceux des adultes », explique le Dr Spiro. « Un enfant souffrant d'erreurs de réfraction ne se plaindra peut-être pas d'une vision floue, mais présentera plutôt des signes comme le fait de loucher, de s'asseoir trop près de la télévision ou d'éprouver des difficultés scolaires ».

d'indiquer si le plan de traitement prescrit est efficace », explique la Dre Gordon.

« Avec les enfants, nous devons nous appuyer davantage sur nos compétences cliniques et effectuer un travail d'investigation plus approfondi pour faire le lien entre les signes et les symptômes ».

Shalu Pal, propriétaire du cabinet Dre. Shalu Pal & Associates à Toronto, ajoute qu'une grande partie du travail d'investigation d'un professionnel de la vue devrait se concentrer sur le temps passé devant l'écran.

« Souvent, avant que je n'aborde le sujet, un parent me demande mon avis sur le temps

Avec les enfants, nous devons nous appuyer davantage sur nos compétences cliniques et effectuer un travail d'investigation plus approfondi pour faire le lien entre les signes et les symptômes .

M. Spiro recommande également d'utiliser des évaluations de l'acuité visuelle comportant des symboles ou des images adaptés à l'âge, plutôt que des lettres, afin de mieux retenir l'attention et la participation des jeunes enfants lors des examens de la vue.

Selon la Dre Danielle Gordon, optométriste spécialisée en soins pédiatriques chez Sphere Optometry à Calgary, la communication est l'une des principales difficultés rencontrées par les professionnels de la vue lorsqu'ils travaillent avec de jeunes patients.

« En général, les enfants ne sont pas encore en mesure de s'exprimer et de décrire ce qu'ils voient (ou ne voient pas) ou ce qu'ils ressentent, et ils sont également incapables

passé devant un écran, et plus particulièrement sur le nombre d'heures que son enfant passe sur des appareils », explique Shalu Pal. « Qu'ils aient abordé le sujet ou non, l'une des questions que je pose habituellement concerne la durée d'utilisation quotidienne des appareils par chaque patient ».

Mme Pal sensibilise les enfants et les parents aux effets négatifs potentiels d'une utilisation excessive des écrans, notamment le syndrome de la vision par ordinateur et la sécheresse oculaire.

« Mon objectif est d'enseigner aux enfants et aux parents comment améliorer leur confort face aux écrans, créer de bonnes habitudes, notamment en prenant des

pauses, et proposer des alternatives à l'utilisation d'appareils de près », explique-t-elle. « J'explique également les avantages du temps passé à l'extérieur, en particulier pour les enfants qui ne sont pas encore myopes et qui peuvent ralentir l'apparition de la myopie en passant plus de temps à l'extérieur.

Prendre les bonnes mesures

Le fait de s'asseoir dans le grand fauteuil de la salle d'examen peut rendre les enfants anxieux ou même peu coopératifs pendant les examens de la vue. « Les enfants peuvent être très actifs et bouger beaucoup, ce qui peut rendre certains aspects de l'examen de la vue difficiles, explique Mme Gordon.

Mais que faire s'il semble impossible d'obtenir une évaluation complète ? M. Spiro préconise l'utilisation de quelques options de traitement spécialisées adaptées à l'usage pédiatrique.

« La rétinoscopie permet aux professionnels de la vue de déterminer la prescription d'un enfant sans nécessiter de réponses subjectives », explique-t-il. « Les auto-réfracteurs conçus pour l'usage pédiatrique permettent de mesurer rapidement et avec précision les erreurs de réfraction ».

M. Spiro suggère également l'application de gouttes cycloplégiques qui offrent une paralysie temporaire du muscle ciliaire, améliorant ainsi la précision des mesures de l'erreur de réfraction, ainsi que l'incorporation de technologies d'imagerie non invasives.

Mme Pal souligne l'importance de tirer parti de la technologie pour faire le suivi des visites des membres de la famille, et amener davantage d'enfants à passer leur examen de la vue annuel. « Lorsqu'un patient arrive et que d'autres membres de sa famille sont inscrits dans notre cabinet, nous vérifions si leurs visites sont également à jour », explique-t-elle. « Si ce n'est pas le cas, nous discutons avec le patient dans le cabinet pour l'encourager à prendre rendez-vous avec les autres membres de sa famille pour leur examen annuel ».

Mme Pal utilise également un système de dossier médical partagé (DMP) pour contacter les parents des jeunes patients qui auraient manqué un rendez-vous.

« Si des patients manquent leur consultation, nous utilisons le système de rappel de notre DMP pour contacter les parents des

petits par téléphone ou courriel », ce qui permet de nous assurer qu'aucun enfant ne passe à travers les mailles du filet pour recevoir les soins essentiels pour la vue.

En ce qui concerne les outils de diagnostic, la docteure Gordon a des méthodes préférées pour évaluer la santé oculaire des enfants. « Personnellement, avec les bébés et les jeunes enfants, j'aime utiliser mon ophtalmoscope indirect binoculaire pour évaluer rapidement la santé de leurs yeux », dit-elle. « La rapidité et l'efficacité peuvent être déterminantes, comme ces jeunes patients n'aiment pas forcément les lumières vives ou la présence d'une lentille devant leur visage ».

Elle utilise également une lampe à fente classique pour examiner le segment antérieur et le pôle postérieur des jeunes patients. « Lorsque nos patients pédiatriques en sont capables, nous effectuons une OCT de leur nerf optique afin de capturer le pôle postérieur et de recueillir des données de base pour l'avenir ».

Gagner le respect des jeunes patients

Établir la confiance et mettre l'enfant à l'aise peut avoir un impact significatif sur la précision de l'examen, note M. Spiro.

« Utiliser un langage adapté aux enfants, expliquer les procédures de manière simple et rassurante et incorporer des éléments ludiques peut atténuer l'anxiété ».

Une communication claire et transparente sur l'état de l'enfant, des options thérapeutiques et du pronostic est essentielle pour favoriser la compréhension et l'adhésion des parents.

« C'est en s'asseyant par terre pour examiner l'enfant tout en jouant avec lui que tout commence », explique Mme Pal. « Établir une relation avec l'enfant et les parents est utile lorsqu'il s'agit de discuter des diagnostics. Le temps, la patience et l'empathie sont importants lorsqu'il s'agit d'évoquer le diagnostic d'un enfant ».

Mme Pal apprécie la relation qu'elle a bâti avec ses jeunes patients. « Cela fait maintenant 15 ans que j'exerce, et j'ai eu le plaisir de voir mes jeunes patients devenir de jeunes adultes matures », dit-elle. « Je suis reconnaissante qu'ils me permettent de faire partie de leur parcours et qu'ils me demandent conseil ». **PO**

VISION DES ENFANTS ET TEMPS D'ÉCRAN



0-2 ans

BÉBÉS ET JEUNES ENFANTS

Aucun, à l'exception peut-être de la vidéoconférence en direct (par exemple : Skype ou FaceTime) avec le soutien des parents, en raison de son potentiel de développement social.



2-5 ans

ENFANTS EN PRÉSCOLAIRE

Pas plus d'une heure par jour de visionnage adapté à l'âge, éducatif et supervisé.



5-18 ans

ENFANTS EN ÂGE SCOLAIRE

Idéalement, pas plus de deux heures par jour de temps d'écran récréatif. Les plans de temps d'écran individuels doivent être basés sur le développement et les besoins.



Encouragez les activités en plein air plutôt que le temps passé devant les écrans

L'augmentation de la prévalence ou de la progression de la myopie (vision de près) a été liée au fait que les enfants passent moins de temps à l'extérieur.



Sortez !

Profiter au maximum des mois d'été

PAR LE DR MARTIN SPIRO, PRÉSIDENT DU CAO

Alors que beaucoup d'entre nous ressentent la fatigue de l'écran ces jours-ci et apprécient de pouvoir s'éloigner de leurs électroniques pendant les vacances d'été, les enfants peuvent être moins enthousiastes à l'idée de réduire les jeux et les activités sociales en ligne. Il n'est peut-être pas réaliste de faire une pause complète, par contre passer plus de temps à l'extérieur présente de nombreux avantages pour la santé oculaire des enfants. Les activités de plein air exposent les enfants à la lumière naturelle, qui joue un rôle crucial dans la régulation de la croissance de l'œil et peut avoir un effet protecteur, en aidant à réduire le risque de progression de la myopie.

De plus, les jeux en plein air encouragent les enfants à utiliser leur vision de loin durant des activités telles que la course, le sport ou l'exploration de la nature,

ce qui peut contribuer à prévenir le développement ou la progression de la myopie. Des études ont montré que l'augmentation du temps passé à l'extérieur est associée à une incidence plus faible de la myopie chez les enfants. On estime qu'une augmentation d'une heure par jour du temps passé à l'extérieur pourrait réduire de 45 % l'incidence de la myopie chez les enfants.

L'été est également une période idéale pour préparer la prochaine année scolaire. Les emplois du temps moins chargés laissent plus de temps pour les rendez-vous qui sont peut-être déjà dus. Demandez aux parents et aux soignants si leur enfant a eu un examen de la vue complet au cours des 12 derniers mois et, si ce n'est pas le cas, encouragez-les à prendre ces rendez-vous pendant qu'ils sont là.

Les conversations sont un moyen de rappeler aux parents et aux soignants

l'importance des examens de la vue avant le début de l'année scolaire, mais d'autres mesures doivent être prises en parallèle. Les affiches dans le cabinet et les écrans dans la salle d'attente sont des méthodes efficaces pour diffuser des messages sur la prise de rendez-vous pour les examens de la vue des enfants, et vos canaux de médias sociaux sont un excellent moyen de joindre les personnes qui ne se sont pas encore rendues dans votre cabinet.

Vous pouvez également faire en sorte que vos méthodes de rappel fassent double emploi. Lorsque vous envoyez des rappels de rendez-vous, notez que la rentrée scolaire approche et que la réservation d'examen pour les enfants permet de s'assurer qu'ils retournent à l'école sans problèmes de vue. Ajoutez à vos cartes postales, textes et courriels de rappel quelques faits essentiels concernant l'incidence croissante de la myopie chez les enfants, le fait que de nombreux problèmes de vision ne présentent pas de symptômes évidents et l'importance de traiter le plus tôt possible les affections oculaires telles que l'amblyopie.

La préparation de la rentrée scolaire ne doit pas se limiter aux enfants. C'est aussi l'occasion pour nous de réfléchir à notre propre formation continue et à notre développement professionnel.

Je vous encourage à prendre le temps de vous demander si vous travaillez dans le cadre complet de votre champ d'action. Identifiez les domaines dans lesquels vous aimeriez approfondir vos compétences – soins oculaires pédiatriques, traitement des traumatismes crâniens, sécheresse oculaire, gestion de cabinet, etc. - et engagez-vous à suivre une formation continue qui améliorera vos connaissances et fera progresser votre développement professionnel.

Pendant que vous relaxez et profitez de la saison estivale, j'espère que vous prendrez le temps de faire savoir que les examens de la vue contribuent à ce que les enfants retournent à l'école avec des yeux sains et une vision claire, tout en restant engagé dans votre propre apprentissage tout au long de votre vie. **PO**

Le Dr Martin Spiro est 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) afin d'améliorer la prestation de soins pour des yeux sains et une vision claire pour tous les Canadiens.



CONSEILS DE *Style*

Les jeunes créateurs de tendances peuvent désormais affirmer leur style grâce à un large éventail de choix de lunettes. Les professionnels de la vue peuvent les aider à stimuler leur créativité avec des motifs accrocheurs et des couleurs vives qui transforment chaque jour en une aventure de mode remplie de pure joie.

– WENDY BUCHANAN
Experte en image de lunettes



1.



2.

STYLISER

Les lunettes peuvent aider les enfants à exprimer
leur sens du style, à développer leur confiance en eux...
et surtout à avoir du plaisir.

PAR SUZANNE LACORTE



3.



4.



5.



6.

1. SFK301 de WestGroupe 2. TK1234 de Aspex Eyewear 3. Drew de MESquad 4. Modz Kids Parfait de Modern Optical 5. KT Biscuit de J.F. REY 6. Good Catch de OGI Eyewear

Changer la Game

Prescrire et fournir des lentilles pour les enfants à l'ère numérique

PAR DAVID GOLDBERG

Tous les professionnels de la vue veulent s'assurer que leurs jeunes patients ont la vision dont ils ont besoin pour exceller à l'école. Face à l'augmentation des cas de myopie chez les enfants dans le monde entier, l'intervention des professionnels de la vue n'a jamais été aussi cruciale. L'Organisation mondiale de la santé estime que 3,4 milliards de personnes vivront avec la myopie d'ici 2030, soit quatre personnes sur dix sur la planète.

Les verres de lunettes pour le contrôle de la myopie pour enfants sont déjà largement disponibles chez des fabricants de verres les plus réputés du secteur. Ces produits - dont Stelless d'Essilor, MIYOSMART de HOYA, Myopia Management Lenses de ZEISS et MyCon de Rodenstock - font appel à diverses technologies pour ralentir l'allongement du globe oculaire.

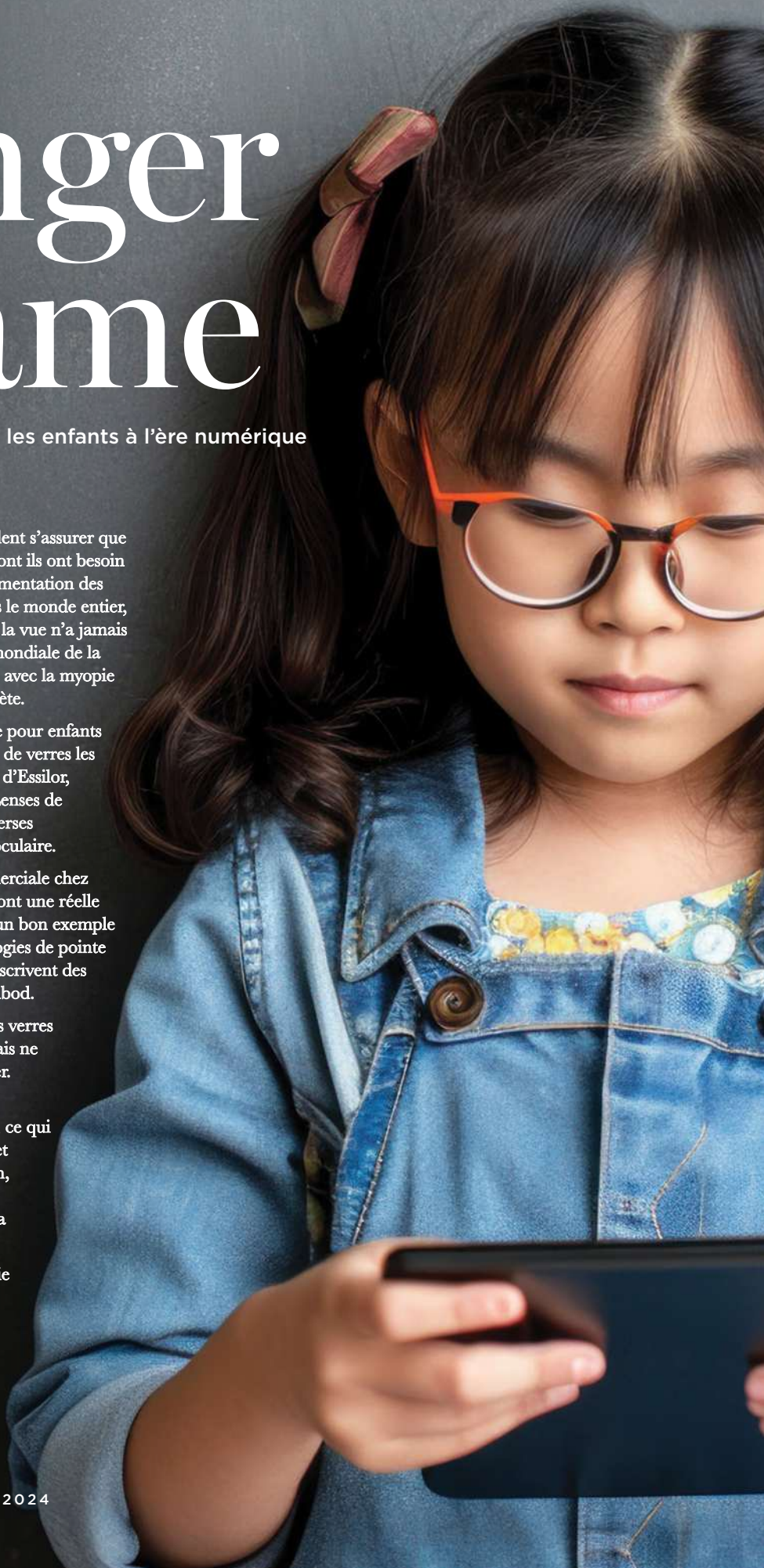
Violet Shahbod, opticienne et représentante commerciale chez Centennial Optical, affirme que les verres actuels font une réelle différence dans la vie des enfants. « La myopie est un bon exemple pour montrer comment la recherche et les technologies de pointe modifient comment les professionnels de la vue prescrivent des lunettes pour cette affection », explique Mme Shahbod.

En se concentrant sur MyCon, elle explique que les verres unifocaux classiques peuvent corriger la myopie mais ne peuvent pas la prévenir, et peuvent même l'aggraver.

« Lorsque la myopie est corrigée avec des verres unifocaux, la lumière est projetée derrière la rétine, ce qui allonge excessivement les yeux de certains enfants et aggrave la myopie », explique-t-elle. « Avec MyCon, la lumière est diffusée de sorte qu'elle frappe la périphérie devant la rétine plutôt que derrière. Cela ralentit la croissance de la longueur de l'œil ».

Les zones qui contrôlent la progression de la myopie dans un verre MyCon sont situées latéralement. « Cela garantit que l'acuité visuelle soit affectée le moins possible sur le dessus et sur le dessous », note Mme Shahbod.

En fin de compte, la meilleure arme contre la myopie est de réduire au minimum le temps passé devant un écran. Selon l'Association canadienne



des optométristes, les recherches montrent que les enfants qui passent plus de temps à l'extérieur sont moins myopes. Bien sûr, c'est plus facile à dire qu'à faire à l'ère numérique. Mais pour éviter la fatigue oculaire et les maux de tête, Mme Shahbod suggère de proposer en toute confiance des verres bloquant la lumière bleue à tous les jeunes patients.

« Même si votre enfant n'a pas besoin de lunettes de prescription, vous pouvez toujours acheter des lunettes qui offrent une protection contre la lumière bleue ».

Mme Shahbod prédit que les verres de contrôle de la myopie continueront à être une priorité pour les fabricants de verres, ajoutant que les professionnels de la vue doivent se tenir au courant des dernières tendances des verres afin d'offrir la vision la plus claire possible à leurs patients.

De plus, les professionnels de la vue peuvent s'attendre à ce que de plus en plus d'entreprises utilisent l'IA pour des prescriptions hyper précises.

LES ENFANTS ET LES LENTILLES DE CONTACT

L'idée d'avoir besoin de lunettes peut causer de l'anxiété chez certains enfants, et les lentilles de contact pourraient être la solution de rechange, selon l'optométriste Dre Vishakha Thakrar du Vaughan Vision Centre en Ontario. Elles pourraient même être plus avantageuses que les lunettes.

« J'aime parler des lentilles de contact pour le contrôle de la myopie même si les enfants portent des lunettes pour le contrôle de la myopie, simplement pour que le patient et ses parents soient informés de leurs options », explique la Dre Thakrar. « De nombreux enfants pratiquent des sports de loisir ou de compétition, et le port de lunettes n'est pas toujours propice à la pratique du sport. Ces lentilles de contact peuvent également permettre un contrôle plus régulier de la myopie car elles restent stables sur l'œil, contrairement aux lunettes qui peuvent glisser le long du visage ».

Trois types de lentilles souples approuvées au Canada ciblent spécifiquement la progression de la myopie, notamment MiSight de CooperVision, Acuvue Abiliti de Johnson and Johnson et NaturalVue Lens de VTI. Ces lentilles induisent une défocalisation myopique périphérique, un mécanisme dont il est prouvé qu'il ralentit la progression de la myopie, explique Mme Thakrar.

En plus des lentilles souples, l'orthokératologie pendant la nuit constitue une autre option pour gérer la myopie. « Pendant le sommeil, la lentille orthokératologique modifie la surface de la cornée pour induire une défocalisation myopique périphérique, tout en permettant une vision claire et non corrigée pendant la journée », explique Mme Thakrar.

L'adaptation et la prescription de ces lentilles pour les jeunes patients suivent un processus simple similaire à celui des lentilles de contact jetables journalières à vision simple. Cependant, Mme Thakrar souligne l'importance d'un contrôle régulier tous les six mois pour évaluer la longueur axiale et la progression de l'erreur de réfraction.

Les progrès réalisés dans la conception des lentilles ont rendu l'orthokératologie plus accessible et personnalisable, note Mme Thakrar. « Cliniquement, j'ai pu constater de visu l'efficacité de ces lentilles de contact pour traiter la progression de la myopie. Les résultats cliniques sont étayés par de nombreuses études démontrant l'efficacité des lentilles de contact pour le contrôle de la myopie ».

Si un enfant finit par porter des lentilles de contact, la réduction du temps passé devant un écran (dans la limite du raisonnable) doit rester une priorité, conseille-t-elle. En effet, les lentilles de contact augmentent la demande d'accommodation et les enfants ayant des problèmes de vision binoculaire risquent de souffrir de fatigue oculaire. **PO**

Les taux de myopie sont en hausse au Canada, selon l'Association canadienne des optométristes.

Chez les enfants âgés de six à huit ans, seuls 6 % sont myopes, mais ce qui inquiète les experts, c'est la rapidité de la progression.

Le nombre de jeunes de 11 à 13 ans atteints de myopie est beaucoup plus élevé (30 %), ce qui correspond à la moyenne nationale de tous les Canadiens souffrant de myopie.

Lorsque *les enfants* souffrent

Comment les professionnels des soins oculaires peuvent aider les enfants et les parents à faire face aux maladies oculaires

PAR EVRA TAYLOR

Lorsque vous êtes un parent et que votre enfant souffre, tout ce que vous voulez, c'est faire disparaître la souffrance.

Pour les enfants souffrant d'affections oculaires, les effets sont aussi bien psychosociaux que physiques. Pour leurs parents ou les personnes qui s'occupent d'eux, les maladies oculaires et la déficience visuelle qui peuvent en résulter signifient qu'ils doivent apprendre non seulement à aider leur enfant, mais aussi à le défendre - et à naviguer le paysage des soins ophtalmologiques. Et pour les professionnels des soins oculaires, cela signifie savoir comment interagir avec les parents et les enfants en difficulté, élaborer des stratégies conçues pour répondre à leurs besoins au cours du processus d'examen et de tests, et pendant le magasinage des lunettes.

En 2018, l'Association canadienne des optométristes (ACO) a signalé une incidence alarmante de maladies oculaires chez les enfants, malgré l'augmentation du nombre d'examen de la vue. L'ACO a demandé à Nanos Research de mener une enquête sur l'accès des Canadiens à la santé oculaire et aux soins de la vue.

Parmi ceux qui ont reçu des soins, un enfant sur cinq souffrait d'une maladie ou d'une affection oculaire (autre qu'une prescription de lunettes ou de lentilles de contact) au cours de l'examen de la vue.

Pour les enfants, l'amblyopie et le strabisme étaient des exemples de maladies oculaires non diagnostiquées auparavant. « Au cours des deux dernières décennies, les optométristes canadiens ont dépensé plus de 26 millions de dollars pour sensibiliser la population à la santé des yeux et aux soins de la vue. Bien qu'il soit satisfaisant de voir que nos efforts pour encourager les Canadiens à faire examiner leurs yeux portent leurs fruits, nous sommes troublés par l'incidence des maladies que ces examens révèlent », a déclaré le Dr Michael

Dennis, ancien président de l'ACO. « L'étude confirme l'émergence d'une crise de la santé oculaire au Canada et la nécessité d'une forte présence fédérale pour faire de la santé oculaire et des soins de la vue une priorité en santé de la population.

Si la myopie est de plus en plus connue en raison de la forte augmentation de sa prévalence ces dernières années, d'autres pathologies telles que l'amblyopie, le strabisme et le nystagmus sont moins connues du grand public. Selon l'Enquête canadienne sur les mesures de la santé (ECMS), en 2020, 2,6 % des enfants âgés de 6 à 19 ans auront une déficience visuelle qui ne pourra pas être corrigée à 20/40 ou mieux. L'Enquête canadienne de 2017 sur les handicaps indique que 5,4 % des Canadiens âgés de 15 ans et plus déclarent souffrir d'une déficience visuelle. Bien que les deux enquêtes portent sur des groupes d'âge différents, ces résultats suggèrent que les personnes peuvent encore avoir du mal à accomplir leurs activités quotidiennes malgré une certaine forme de correction visuelle.

Une étude réalisée en 2019 au Royaume-Uni a exploré les points de vue des spécialistes de la vision sur les défis et les opportunités rencontrés lorsqu'ils s'engagent auprès des parents et des jeunes enfants, ainsi que les stratégies possibles conçues pour améliorer les soins centrés sur l'enfant/le parent¹. Deux thèmes clés liés à la relation professionnel-patient en ont émergé. Le premier reflète les obstacles auxquels les spécialistes de la vision sont confrontés lorsqu'ils traitent des enfants, tels que le manque de connaissances en santé oculaire et les attitudes négatives à l'égard du diagnostic et du traitement. Le second traite des stratégies adoptées pour surmonter ces obstacles.

61%

DES PARENTS CANADIENS
CROIENT À TORT
qu'ils sauraient si leur enfant a des
problèmes de vision.

Source: Association Canadienne des Optométristes

Trois stratégies ont été proposées pour améliorer les soins oculaires des enfants : une meilleure éducation sur la santé oculaire, une communication plus personnalisée pour encourager la prise en charge, et le développement d'une meilleure coordination des soins entre les écoles, les communautés et les services hospitaliers.

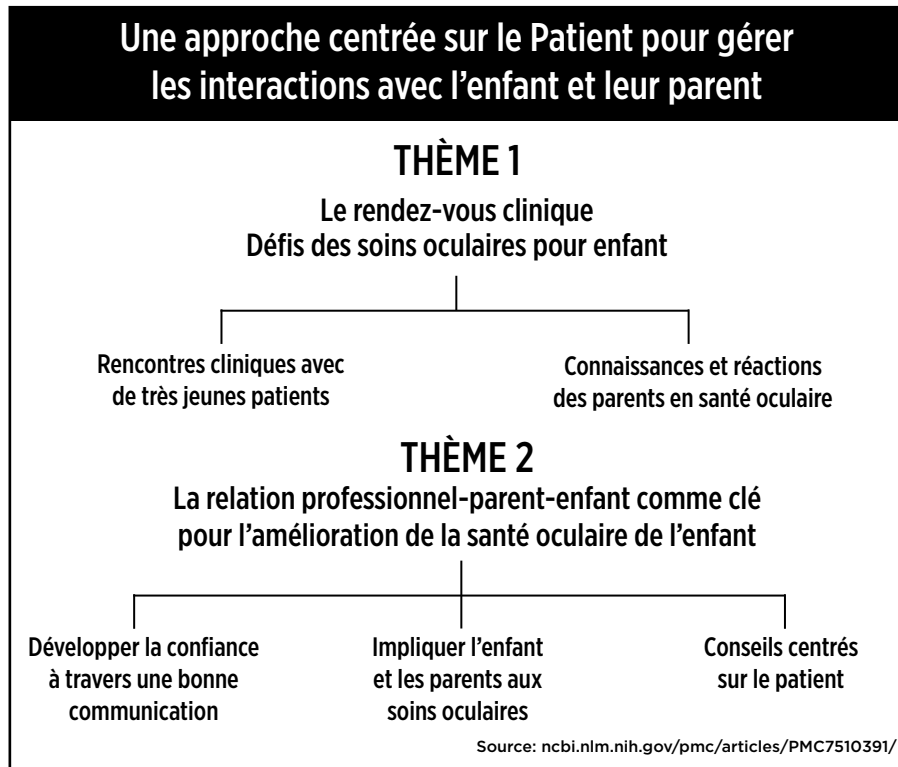
Les thèmes abordés permettent de comprendre comment les interactions entre les spécialistes de la vision et les croyances des enfants et des parents peuvent influencer les attitudes à l'égard de la santé oculaire et des traitements. L'étude comprenait des entretiens avec divers professionnels de la santé. Les résultats ont mis en évidence que le traitement des jeunes enfants diffère de celui des adultes et que les enfants peuvent éprouver de la difficulté pendant la visite même.

« Un enfant ne peut pas vraiment vous dire ce qu'il ressent, il faut donc beaucoup plus d'effort pour obtenir les informations dont vous avez besoin. De plus, les parents sont présents, ce qui signifie qu'une paire d'yeux supplémentaire surveille ce que vous faites », a fait remarquer un participant. « Les enfants peuvent aussi s'ennuyer immédiatement, avoir faim ou être contrariés, et ainsi il n'est pas facile de les examiner ».

L'étude a également fourni des informations précieuses sur les difficultés rencontrées par les parents, en indiquant que le manque



Lorsqu'il est confronté à des enfants atteints d'une grave affection oculaire, le professionnel des soins oculaires a en réalité deux patients : l'enfant et ses parents.



d'assiduité des parents au suivi peut être dû à un manque d'information sur la santé oculaire, qui les empêche de comprendre les raisons de la lettre de recommandation ou du diagnostic et du traitement. « Les parents ne comprennent pas nécessairement les conséquences d'un œil paresseux, par exemple », a déclaré un participant. « Il y a un manque d'éducation sur (la santé oculaire) qui empêche les parents de comprendre les problèmes potentiels pour les yeux ».

La découverte d'un problème ou d'une déficience visuelle chez un enfant peut provoquer un stress émotionnel important, tant pour l'enfant que pour ses parents. Il est parfois nécessaire de combiner des compétences techniques et relationnelles lorsqu'on aborde la question de la santé oculaire d'un enfant. Du point de vue du professionnel des soins oculaires, cela signifie qu'il faut trouver un équilibre entre la nécessité de renforcer l'explication médicale d'un diagnostic et l'impact qu'il peut avoir sur les familles.

« Une fois que les parents voient cela (un problème de vision chez leur enfant), ils sont souvent choqués et se sentent coupables - comme s'ils auraient dû faire quelque chose - il faut donc les rassurer en leur disant qu'ils n'auraient rien pu faire », a déclaré un clinicien.

Environ 80 % de l'apprentissage passe par les voies visuelles, et toute interférence dans ces voies peut empêcher les enfants d'atteindre leur potentiel maximal. Selon l'American Optometric Association (AOA), 25 % des enfants ont un problème de vision suffisamment important pour avoir un impact sur leur apprentissage.

De solides compétences visuelles sont essentielles pour tous les aspects de l'apprentissage et du développement. Étant donné que les enfants ne sont pas toujours capables de formuler un éventuel problème de vision ou ne sont pas toujours disposés à en parler, il incombe aux professionnels de la vision d'être sensibles et sensibilisés aux maladies oculaires potentielles et aux déficiences visuelles.

En plus d'un diagnostic et un traitement précoces, il est essentiel que les spécialistes des soins oculaires expliquent aux parents et aux autres personnes qui s'occupent de l'enfant que les problèmes de vision peuvent entraîner des conséquences psychosociales majeures, notamment sur la lecture, l'orthographe, faire les devoirs, lire, la capacité à socialiser et à jouer, la concentration et l'attention, et les arts visuels.

Lorsqu'il est confronté à des enfants souffrant d'une affection oculaire grave, le professionnel des soins oculaires a en fait

deux patients : l'enfant et ses parents. Les optométristes peuvent mieux répondre aux besoins des parents en leur offrant un environnement sûr et sécurisé où ils peuvent poser leurs questions et exprimer leurs préoccupations concernant les effets physiologiques de l'affection oculaire de leur enfant, ainsi que l'impact émotionnel inévitable sur eux-mêmes et sur leur enfant.

De nombreux enfants peuvent se sentir anxieux ou effrayés lors d'un examen oculaire, surtout si c'est la première fois. La patience et l'empathie sont essentielles. Pour que l'expérience soit la plus confortable et la moins stressante possible pour les enfants, on peut utiliser du matériel spécialisé conçu pour les patients pédiatriques, comme des lumières et des jouets, et utiliser un langage adapté à l'âge de l'enfant pour expliquer les tests et les procédures.

Étant donné que les maladies oculaires peuvent avoir un effet si important sur l'apprentissage et les résultats scolaires, c'est l'occasion idéale de « sortir des sentiers battus » de l'optométrie en encourageant les parents à discuter des problèmes de

vision de leur enfant avec les enseignants et à demander du temps d'apprentissage supplémentaire ou un tutorat individuel si nécessaire. Un enseignant spécialisé ou un enseignant pour malvoyants (EMV) peut offrir des compétences spécialisées, notamment l'enseignement du braille, de la technologie d'assistance et de l'informatique.

L'enseignant spécialisé est chargé de veiller à ce que l'élève dispose du matériel pédagogique approprié et à ce que l'environnement de la classe soit adapté aux besoins de l'élève. Les spécialistes de l'orientation et de la mobilité (O&M) apprennent aux personnes souffrant de déficiences visuelles à se déplacer en toute sécurité, avec confiance et de manière autonome dans leur environnement. Ils travaillent sur une base individuelle à domicile, à l'école, à l'hôpital ou dans la communauté.

Les professionnels des soins oculaires qui prennent en charge les affections oculaires pédiatriques sont bien placés pour donner des conseils pour des traitements, mais aussi

dans le contexte de la santé psychologique de l'enfant et de sa qualité de vie. Les enfants qui se sentent « différents » peuvent facilement s'isoler et s'autocritiquer, ce qui a des effets négatifs importants sur leur qualité de vie. La dépression et l'anxiété peuvent s'ensuivre, entraînant en cascade une perte de plaisir dans les activités quotidiennes et des mauvais résultats scolaires.

Les prestataires de soins de santé mentale peuvent être intégrés dans le protocole de traitement de l'enfant, pour lui apprendre à s'adapter à sa condition oculaire et à l'impact sur sa vie. Les parents de ces enfants ont également besoin de soutien dans leurs efforts pour assurer la santé physique et émotionnelle de leurs enfants. Les optométristes ont un rôle essentiel à jouer dans le diagnostic précoce, le traitement et la coordination des soins dans ces cas.

RÉFÉRENCE:

- ¹ Cassetti V, Sanders, T, Bruce A. «Challenges of eye health care in children and strategies to improve treatment uptake: a qualitative study from the perspective of eye care professionals in the UK». British and Irish Orthoptic Journal. 2019 ; 15(1):96-104.

DÉCOUVREZ NOTRE NOUVELLE COLLECTION 2024... ici!



ronor.com

RONOR

800 363.6704
514 278.5787



Développer votre entreprise

Des stratégies marketing créatives pour attirer de nouveaux clients

PAR NANCY DEWALD

Pour aider mes clients, je suis toujours à la recherche de nouveaux moyens, différents et créatifs pour commercialiser leur entreprise. Il existe de nombreuses façons d'attirer de nouveaux patients/clients, et elles ne doivent pas nécessairement coûter très cher.

Cet article présente quelques stratégies rentables pour vous aider à faire passer le message.

1 FORMEZ DES PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Trouver une autre entreprise complémentaire et faire équipe avec elle peut créer un moteur de référence naturel pour les deux parties. Il existe de nombreuses façons d'aborder cette question.

La clé du succès consiste à identifier le bon partenaire et à s'assurer que l'accord est mutuellement bénéfique. Assurez-vous que l'entreprise que vous choisissez jouit d'une bonne réputation au sein de la communauté et qu'elle correspond à vos valeurs.

Choisissez des partenaires désireux de se développer ensemble, d'atteindre de nouveaux publics et de partager l'aventure. Il peut s'agir, par exemple, de magasins de vêtements, de salons de coiffure, d'esthéticiennes, d'agences de voyage, etc.

Voici quelques exemples de partenariats :

- Proposez une promotion croisée dans le cadre de laquelle chaque entreprise offre un rabais aux clients de l'autre lors d'un achat.
- Faites du marketing croisé sur les médias sociaux, publiez un contenu présentant l'autre entreprise, organisez un tirage au sort pour les clients qui suivent les deux entreprises.
- Exposez les produits l'un de l'autre entreprise sur vos sites respectifs.
- Participez ensemble à des séances de maquillage pour les patients/clients, à des défilés de mode, etc.

2 UTILISEZ LE MARKETING D'INFLUENCE

Les influenceurs utilisent le pouvoir du bouche à oreille pour promouvoir un produit et/ou votre entreprise en général. Des études montrent que 92 % des consommateurs font confiance au marketing d'influence et que 75 % des spécialistes du marketing considèrent qu'il s'agit d'une stratégie efficace.

- Commencez par identifier le contenu suivi par votre public cible, puis associez un influenceur à ce public (consultez des sites web pour trouver des influenceurs locaux).
- Convenez d'un accord. Parfois, il y a une rémunération, et parfois les influenceurs échangent des publications contre des produits.

3 CONCEVOIR DES CAMPAGNES ÉMOTIONNELLES

Cette stratégie consiste à créer un lien émotionnel qui donne du sens et de la profondeur à l'expérience avec la marque.

Voici un excellent exemple réalisé par Molson : Depuis des années, les cheveux de nombreuses joueuses de hockey couvrent leur nom de famille sur leur maillot. Aujourd'hui, dans le cadre du parrainage de la Ligue professionnelle de hockey féminin (PWHL) par Molson, les noms des joueuses sont déplacés vers le bas de leur maillot afin d'être visibles sur la glace. « Nous avons couvert notre nom pour que les leurs soient visible », peut-on lire dans le slogan de la campagne émotionnelle de l'entreprise « See My Name » (Voyez mon nom).

Nous avons tant de belles victoires et d'opportunités à partager - après tout, nous aidons les gens à voir. À titre de rappel, nous devons obtenir l'autorisation du patient avant de partager son histoire ou ses photos.

4 DISTRIBUEZ DES CARTES DE RÉDUCTION

Votre équipe peut offrir une carte de réduction à un nouveau patient potentiel. Cela se fait en dehors du cabinet ; l'idée est d'attirer de nouvelles personnes dans le cabinet. Chaque fois que votre équipe est en dehors du cabinet et que le sujet des lunettes est évoqué, elle peut offrir ces cartes. L'équipe se sent ainsi impliquée

et le patient potentiel a l'impression de bénéficier d'un traitement de faveur.

5 REJOIGNEZ DES GROUPES DE RÉSEAUTAGE D'AFFAIRES

Les participants aux groupes de réseautage cherchent souvent à développer leur entreprise et, en retour, ils peuvent soutenir la vôtre. Recherchez des groupes actifs et bien fréquentés. J'ai récemment rejoint un groupe et j'ai gagné deux nouveaux clients grâce à des recommandations.

6 APPRENEZ À CONNAÎTRE VOS VOISINS

Faites du bon vieux réseautage et créez des liens ! Les propriétaires d'entreprise aiment sentir qu'ils ont un lien avec les autres entreprises de leur région. S'ils se sentent à l'aise dans votre bureau, ils parleront de vous à leurs clients.

7 PARTAGEZ LES PROBLÈMES QUE VOUS RÉSOLVEZ

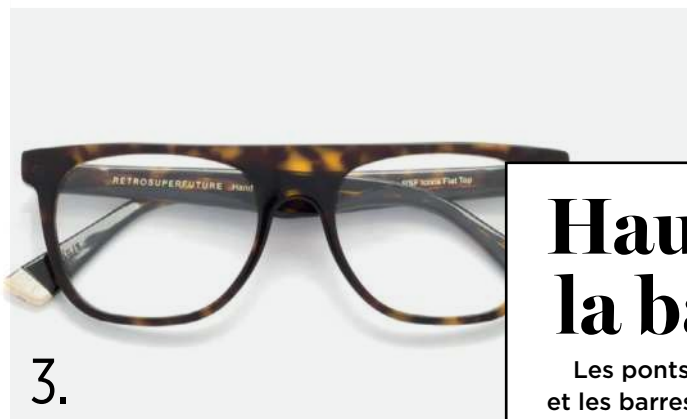
Créez des messages dans les médias sociaux sur les problèmes que vous pouvez résoudre avec la technologie actuelle, plutôt que de partager simplement la science derrière la technologie. Pour comprendre ce qui est important pour vos patients, consultez vos commentaires et voyez quels problèmes vous avez résolus pour vos patients actuels.

8 TIREZ LE MEILLEUR PARTI DES VITRINES

Les vitrines peuvent être vos vendeurs silencieux, alors gardez-les à jour et excitantes. Veillez toujours à ce que vos vitrines soient à l'échelle - par exemple, vous pouvez présenter des produits pour les passants, alors que pour attirer l'attention des automobilistes, il faut des graphiques ou des panneaux de grande taille.

Bonne chance et bon marketing ! **PO**

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



Hausser la barre

Les ponts rehaussés et les barres supérieures élèvent les lunettes à un niveau supérieur cette saison, en combinant l'esthétique rétro et le chic moderne pour créer un effet audacieux et accrocheur

PAR SUZANNE LACORTE

1. Beluga par Etnia Barcelona 2. Mamba de Press Eyewear 3. Flat Top de Retro Super Future 4. Marc Jacobs Marc 417 par Safilo 5. Lully de Faniel 6. William de Kirk & Kirk 7. Fausto de Tom Ford 8. PO3277V de Persol

Sécurité à moto

L'importance d'une bonne protection oculaire

PAR ROBERT DALTON, AOC

L'arrivée de l'été signifie que beaucoup d'entre nous, y compris moi-même, sont impatients de prendre la route au guidon de leur moto préférée. S'il est essentiel de ne pas oublier d'enfiler nos vestes de protection et nos casques homologués par le DOT, il est tout aussi crucial de s'assurer que nous disposons d'une protection oculaire adéquate.

Ceux qui ont l'habitude de porter des casques ouverts sont particulièrement conscients de la gêne occasionnée par les insectes, les débris, les pierres ou la poussière qui frappent les yeux. Ces incidents peuvent entraîner des lésions oculaires permanentes ou, à tout le moins, une déficience temporaire susceptible de conduire à une collision. Si l'on ajoute à cela la menace habituelle de l'exposition aux UV, le port d'une forme de protection oculaire est essentiel.

Toutefois, au-delà du simple port d'une protection oculaire pour assurer une protection physique, d'autres facteurs doivent être pris en compte, et les professionnels de soins de la vue peuvent jouer un rôle dans l'éducation de leurs clients à la sécurité oculaire des motocyclistes.

Tout d'abord, avec seulement deux roues sur la route, il devient encore plus crucial pour les motocyclistes de s'assurer que les verres de leurs lunettes sont optiquement solides, car les vertiges pendant la conduite peuvent avoir des conséquences catastrophiques. Informez vos patients qu'ils doivent se méfier des imitations et qu'ils doivent plutôt se fier à des marques de confiance présentes depuis longtemps dans l'industrie du sport, telles



que Bollé, Serengeti, Maui Jim, Nike ou Oakley. Les verres de qualité inférieure sont susceptibles de se briser en cas d'impact avec des débris tels que des pierres.

Les motocyclistes doivent toujours faire vérifier leur ordonnance par un opticien agréé pour s'assurer qu'elle est à jour et prendre le temps de s'habituer à leurs lunettes, en particulier si elles ont été modifiées (il est bon de les porter en marchant avant de prendre la route). Les professionnels des soins de la vue peuvent demander si les lunettes seront utilisées pour conduire une moto, car cela peut nécessiter une prescription légèrement ajustée ou un type de verre spécialisé, en fonction des besoins visuels du client.

Il convient de signaler aux motocyclistes que lorsqu'ils conduisent et que leur position par rapport au soleil change - en particulier au coucher du soleil - ils peuvent ressentir le besoin d'en ajuster la teinte. S'il est possible de passer à une deuxième paire de lunettes avec une teinte plus claire après avoir garé sa moto, une solution plus pratique consiste à faire confiance aux verres Transitions (un partenaire visionnaire apprécié de la AOC).

Contrairement à la croyance commune, les lunettes Transitions ne sont pas limitées à

un seul type de verre. Nos partenaires de Transitions perfectionnent sans cesse leur produit et offrent maintenant des verres dont la teinte s'ajuste plus rapidement qu'auparavant. Même si un patient utilise déjà des verres Transitions lorsqu'il conduit, invitez-le à découvrir la toute dernière technologie. Il est probable qu'il remarquera une différence significative, en particulier lorsque les conditions de luminosité changent.

Une protection oculaire adéquate pour la conduite d'une moto est primordiale pour la sécurité sur la route. Des verres optiques basiques à la technologie d'adaptation à la lumière comme les verres Transitions, les motocyclistes disposent d'un éventail d'options pour améliorer leur vision et protéger leurs yeux des dangers potentiels. En donnant la priorité à l'éducation, aux lunettes de qualité et aux progrès de la technologie des verres, vous pouvez aider les motocyclistes à vivre une expérience sur la route plus sécuritaire et plus confortable. **PO**

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

LION



23 JUILLET - 22 AOÛT

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 des lunettes » pour le signe astrologique du mois.

Le Lion est souvent associé à l'audace, à la créativité et à la confiance en soi. Leur sens du style tend donc à refléter ces traits de caractère.

Les Lions sont attirés par les pièces qui attirent l'attention, les tissus luxueux et les couleurs vives. Ils optent souvent pour des imprimés audacieux, tels que des imprimés animaliers ou des motifs géométriques, et ils aiment porter des bijoux en or pour renforcer leur énergie royale.

En termes de couleurs, les Lions aiment les teintes chaudes comme le jaune, l'or, le rouge et l'orange, ainsi que les riches tons de bijoux comme le bleu royal et le vert émeraude qui soulignent leur personnalité charismatique.

Parmi les Lions célèbres, citons Jennifer Lopez, Sandra Bullock, Helen Mirren, Halle Berry, Steve Martin, Robert De Niro et Jason Momoa. **PO**



Pei par Le Parc



The Charade par Press



Cleopatra Yellow par Vontélie



Sito par Etnia Barcelona



Ombeline par Lafont

L'art de guérir

La Dre Sareya Khatkur associe l'art et l'optométrie pour faire la différence.

PAR DAVID GOLDBERG

La photo a confirmé les pires soupçons de la Dre Sareya Khatkur. Elle a regardé fixement les reflets dans les yeux de sa petite fille, signes révélateurs d'un possible diagnostic de rétinoblastome. Confirmé le lendemain par des ophtalmologues du Hospital for Sick Children de Toronto, le test effectué à domicile par Mme Khatkur à l'aide d'une photo flash a permis de poser un diagnostic précoce que deux autres pédiatres avaient manqué lors d'examen antérieurs.

Après plusieurs séances de chimiothérapie et des opérations au laser, la fille de Mme Khatkur n'avait plus de cancer. « Si je n'avais pas été optométriste moi-même, à quoi ressemblerait sa vie ? », se demande la mère.

En tant que fondatrice de Brantford Optometry à Brantford, en Ontario, Mme Khatkur rencontre des parents chaque semaine, et au moins l'un d'entre eux demandera naïvement s'il doit emmener son enfant de cinq ou six ans chez l'ophtalmologiste pour la première fois.

« Comment notre système de santé a-t-il pu échouer à ce point à informer les parents de l'importance des examens oculaires pour les nourrissons », déplore Mme Khatkur. « Cela pourrait sauver des vies d'enfants ».

Elle gère sa clinique avec son mari Sati, qui s'occupe des affaires courantes de Brantford Optometry pour que sa femme puisse se concentrer sur le traitement. L'arrivée de Sati à la tête de l'entreprise a joué un rôle essentiel dans la réussite du cabinet, explique Mme Khatkur. « Il est mon partenaire dans tous les domaines. Le cabinet est autant le sien que le mien ».

Au lycée, Mme Khatkur se demandait si elle devait étudier l'optométrie ou les arts visuels. Elle a obtenu son diplôme d'optométrie à l'université de Waterloo et a trouvé le moyen de combiner ses deux passions.

L'année dernière, elle a conçu et lancé une marque de vêtements « eyeWEAR » appelée



5-17 (Mme Khatkur et sa fille Avanya sont toutes deux nées le 17 mai). Chaque modèle est brodé à la main dans des couleurs qui attirent particulièrement l'attention, et Mme Khatkur fait don d'une partie des ventes à la recherche sur le rétinoblastome.

Les motifs des vêtements rappellent le style artistique de Mme Khatkur dans ses peintures, dont plusieurs sont accrochées dans sa clinique. Et bien sûr, chaque œuvre a une touche optométrique.

« Je ne cherche pas toujours à impliquer les yeux, mais ils finissent par être un point focal dans presque tout ce que je fais », dit-elle.

Pour 5-17, elle a voulu créer des vêtements décontractés avec des perles et des broderies frappantes, en espérant que les articles suscitent une conversation sur le rétinoblastome et l'importance des examens ophtalmologiques des nourrissons. Après tout, tout le monde n'a pas la chance, comme Avanya, d'avoir une ophtalmologiste pour mère.

« J'ai toujours l'impression qu'elle devait être mon bébé parce que je suis ophtalmologiste », dit Mme Khatkur. « Elle était faite pour nous ».

Visitez le site mayseventeenth.com pour en savoir plus. **PO**

Les coups de pinceau de la réussite

Après avoir fondé sa clinique en 2011, la Dre Sareya Khatkur a constaté que les habitants de Brantford avaient un accès limité aux services ophtalmologiques de pointe. Pour s'assurer que sa communauté ne soit pas lésée, elle a doublé la superficie de la clinique pour y inclure un dispensaire optique, des services de traitement de la sécheresse oculaire et un médi-spa.

Elle propose ces conseils pour aider les autres professionnels de la vue à rendre les traitements plus accessibles et à maximiser leur succès.

ENTOUREZ-VOUS DE SUPERSTARS

« J'écrivais mes notes de lycée au stylo sur des feuilles volantes - sans perforation. J'ai réussi à être la première de ma classe, mais lorsque vous dirigez une entreprise, vous devez être organisée », déclare Mme Khatkur.

Elle conseille de recruter en fonction des forces et des faiblesses, et de rechercher des personnes qui possèdent ces « compétences non enseignables » si importantes.

« Nous pouvons former le personnel à l'utilisation de machines et à la fabrication de cadres, mais il est impossible d'enseigner à une personne comment devenir un être humain véritablement attentionné », dit-elle. « J'ai embauché deux personnes simplement parce que j'ai reconnu cette qualité en elles ».

PLANS DE PAIEMENT POUR LES PATIENTS

« Nous voulons nous assurer que nos patients puissent recevoir les traitements dont ils ont besoin, mais aussi que ces traitements soient plus accessibles financièrement », note Mme Khatkur.

« Nous donnons aux patients la possibilité de recevoir le traitement dont ils ont besoin en bénéficiant d'un financement qui leur permet de payer mensuellement. Et toutes les approbations se font en quelques minutes. Il ne s'agit donc pas d'un long processus qui va immobiliser votre personnel ».

NE JAMAIS CESSER D'APPRENDRE

« Je suis l'éternelle étudiante, toujours en train d'apprendre et de rechercher l'excellence », déclare Mme Khatkur. « Vous devez réaliser et reconnaître que vous pouvez apprendre quelque chose de pratiquement chaque personne à qui vous parlez, afin de vous améliorer ».

Une image parfaite

Tout ce qu'il faut savoir pour réaliser des portraits de patients

PAR HAILEY DIRK, MARKETING4ECPS

En tant que professionnel des soins oculaires, vous vous efforcez d'aider vos patients à voir et à se sentir bien - et quelle meilleure façon de le montrer qu'avec une belle photo de portrait ?

Voici quelques conseils pour vous aider à prendre la photo parfaite de vos patients avec leurs nouvelles lunettes.

CHOISISSEZ LE BON APPAREIL PHOTO

Dans la mesure du possible, évitez d'utiliser votre téléphone cellulaire. Un appareil photo reflex numérique est parfait pour la photographie de portrait et doit être monté sur un trépied pour plus de sécurité et de stabilité.

TROUVEZ VOTRE LUMIÈRE

L'éclairage dépend de l'endroit où vous vous trouvez et de l'heure de la journée. Si vous débutez en photographie, vous obtiendrez peut-être les meilleurs résultats en sortant, car vous aurez accès à la lumière naturelle. Lorsque vous le pouvez, visez « l'heure dorée » (la dernière heure avant le coucher du soleil ou la première heure après le lever du soleil).

Si vous choisissez de prendre des photos à l'intérieur, vous n'avez pas besoin d'une installation d'éclairage sophistiquée. Pour obtenir les meilleurs résultats, vous pouvez utiliser deux lampadaires placés de part et d'autre du patient, à un angle de 45 degrés et à une distance d'environ un mètre.

TOILE DE FOND PROFESSIONNELLE

La bonne toile de fond peut faire passer vos portraits à la vitesse supérieure.

Regardez les photos de votre album de fin d'année. Il y a de fortes chances que la toile de fond soit grise ou bleue. Ces couleurs sourdes sont parfaites pour capturer les tons de la peau sans les déformer.



Les toiles de fond sont faites de toile et de papier, généralement en rouleaux d'un mètre cinquante de large. Vous pouvez fixer la toile de fond au plafond et la laisser tomber sur le sol, ou vous pouvez acheter un support de toile de fond.

POSE ET POSITIONNEMENT

Vous voudrez prendre des photos sous trois angles pour chaque patient : de face, avec un angle de 45 degrés à partir de la gauche et avec un angle de 45 degrés à partir de la droite. Marquez chaque position sur le sol à l'aide d'un ruban adhésif ou d'un marqueur magique afin que vos patients puissent voir où placer leurs pieds.

Fournir un siège peut aider les patients à se sentir plus à l'aise et simplifier le processus de positionnement. Le siège idéal est une chaise pivotante sans accoudoirs, à hauteur réglable, qui ne limite pas les mouvements des patients de grande taille. Prenez des photos en gros plan de l'ensemble du visage du patient sous ces angles, et si vous avez besoin de détails plus précis sur le contour des yeux, vous pourrez agrandir et recadrer les photos ultérieurement.

N'oubliez pas que certains patients ne se sentent pas sûrs d'eux ou redoutent tout simplement d'être pris en photo. Vous pouvez rappeler gentiment à un patient timide que ces photos permettent d'éduquer les nouveaux patients et de leur donner un aperçu des lunettes proposées par votre cabinet.

Vos pages de médias sociaux sont l'endroit idéal pour présenter vos patients et leurs nouvelles lunettes.

Selon l'endroit où vous vous trouvez, il se peut que vous deviez faire signer une décharge à vos patients. Veillez à consulter un professionnel du droit et à vous conformer à toutes les exigences légales.

PHOTOGRAPHIER DES PATIENTS PORTANT DES LUNETTES

L'éblouissement causé par les lunettes peut détourner l'attention de l'élément le plus important de votre patient : ses yeux !

L'éblouissement provient de la réflexion de la lumière sur les verres et dans l'appareil photo. Heureusement, l'éblouissement est toujours prévisible : la lumière provient

d'une source et éclaire les lunettes sous un certain angle, puis se réfléchit sous le même angle, mais dans la direction opposée.

Pour éviter l'éblouissement, il suffit de ne pas placer l'appareil photo à l'endroit où le reflet brille, et vous ne verrez pas d'éblouissement sur la photo.

RÉDUIRE L'ÉBLOUISSEMENT EST VOTRE RESPONSABILITÉ

Essayez d'éviter de déplacer votre patient pour réduire l'éblouissement.

Vos patients peuvent déjà être nerveux à l'idée de se faire photographier, et il est important de leur faire comprendre que l'éblouissement n'est pas de leur fait, ni de

celui de leurs lunettes. C'est à vous, en tant que photographe, qu'il incombe de les placer dans une position qui ne les éblouit pas.

Ne dites pas : « Il y a des reflets sur vos lunettes, alors tournez la tête ». Dites plutôt : « S'il vous plaît, tournez la tête un peu de ce côté ». Ne mentionnez ni les lunettes ni l'éblouissement.

ET ENSUITE ?

Une fois que vous avez pris la photo parfaite, qu'en faites-vous ? Vos pages sur vos médias sociaux sont l'endroit idéal pour présenter vos patients et leurs nouvelles lunettes.

Les experts en marketing ophtalmologique peuvent vous aider à élaborer une stratégie de médias sociaux qui permettra à votre cabinet - et à vos portraits - de passer à la vitesse supérieure. **PO**

Hailey Dirk est stratège marketing interne chez Marketing4ECs, où elle rédige des articles sur le paysage numérique dynamique. Pour en savoir plus sur Hailey et Marketing4ECs, rendez-vous sur marketing4ecps.com.



Bâissez une équipe centrée sur l'offre d'une expérience client de haute qualité

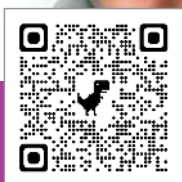
L'Association canadienne des optométristes (ACO) propose à ses membres une formation pour les assistant.e.s optométriques afin d'améliorer la qualité et l'efficacité des soins dispensés dans leur cabinet.

La version "À la demande" est aussi disponible en tout temps.

Aidez vos employé.e.s à atteindre leur plein potentiel.

Favorisez une atmosphère d'apprentissage et de développement.

Faites progresser votre pratique en offrant des soins de meilleure qualité grâce à un personnel bien formé.



opto.ca/fr/aocc



cco@opto.ca



CAO
ACO

Inscription:
22 juillet au 1^{er} septembre.

SENSITY

FAST

Découvrez **Sensity Fast**, notre nouvel ajout à la famille de lentilles adaptatives à la lumière.

Démarquez-vous avec rapidité et fiabilité.

Revient à son état clair à l'intérieur en quelques secondes*



Contactez nous
pour en savoir plus.

* Données HOYA en interne. Validation des performances des produits HOYA, 02/2024. Prend moins de 50 secondes pour atteindre un état semi-clair à partir d'un taux d'absorption maximal de 76 % (ou catégorie 2) à l'état sombre à 23°C. (1.6 avec revêtement AR gris)

© 2024 HOYA Corporation. Tous droits réservés. Sensity est une marque déposée de HOYA Corporation.

HOYA
POUR LES VISIONNAIRES