

# PRISME OPTIQUE

JUILLET/AOÛT 2025 • VOL. 43 • NO. 7

## *Former une* **ÉQUIPE** *de rêve*

Découvrez comment des pratiques visionnaires permettent de former des équipes fidèles, qui évoluent et s'investissent pleinement.

### REVUE DE TRAITEMENTS

Décryptage des toutes dernières technologies de traitements de verres.

#### **PLUS FORTS ENSEMBLE**

L'importance de l'unité professionnelle.

#### **AU-DELÀ DE L'ARC-EN-CIEL**

Accompagner les patients face aux défis des troubles de la vision des couleurs.

## **BONBON POUR LES YEUX**

Une touche de sucre,  
du style et des lunettes :  
des looks sucrés pour  
les enfants.



**Bandeau ajustable  
et mini-bandeau  
inclus!**



## Nano Custom Fit 3.0 : L'évolution des lunettes indestructibles !

Fabriquées en Siliflex™, le matériau breveté de Nano Vista ultra-résistant, super flexible, léger et hypoallergénique. Ces montures sont pratiquement indestructibles !

La collection Nano Custom Fit 3.0 allie la durabilité et la flexibilité renommées de la marque à une ajustabilité précise qui s'adapte à l'anatomie unique de chaque enfant. Conçues pour les enfants et adolescents de 4 à 16 ans, les montures Nano Custom Fit 3.0 comprennent la charnière 3.0, des plaquettes de nez en TPR ajustables, des branches extensibles, ainsi qu'un bandeau complet et un mini-bandeau pour un confort supérieur.



**AJUSTEMENT PARFAIT.**

**CONFORT ABSOLU.**

**ADAPTABILITÉ TOTALE.**

### BRANCHES EXTENSIBLES : UN AJUSTEMENT PARFAIT POUR CHAQUE ENFANT

Un nouveau système qui permet d'ajuster la longueur des branches pour s'adapter aux différentes distances entre l'oreille et l'œil, assurant ainsi un ajustement optimal et une stabilité parfaite pour chaque porteur.



### PLAQUETTES DE NEZ EN TPR AJUSTABLES : CONFORT GARANTI

Un nouveau design avec un noyau métallique flexible et une surface plus profonde et arrondie, offrant un réglage multidirectionnel de l'angle et de la largeur, permettant un ajustement précis et confortable pour différentes anatomies nasales.







## éditoriaux

**14 STYLISER LES YEUX**  
Montures aux teintes bonbon pour enfants  
Par Suzanne Lacorte

**16 FORMER UNE ÉQUIPE DE RÊVE**  
Autonomiser l'équipe par un changement de culture et des stratégies d'engagement  
Par David Goldberg

## chroniques

**20 PERSPECTIVES OPTIQUES**  
Accompagner les patients face aux défis des troubles de la vision des couleurs  
Par Evra Taylor

**23 PERSPECTIVE**

Prévoyance 20/20

Par le Dr Martin Spiro

**24 VISION DE L'OPTICIEN**

L'importance de l'unité professionnelle

Par Robert Dalton

**26 TECHNO DES VERRES**

Décryptage des toutes dernières technologies de traitements de verres

Par David Goldberg

**30 RÉVÉLATION**

Mise en place d'un programme de boni d'équipe

Par Nancy Dewald

**31 SURVEILLANCE FINANCIÈRE**

Un bon plan de succession commence par un testament

Par Tim Paziuk

**32 PERSPECTIVES MARKETING**

La vidéo connecte, informe et inspire la confiance en clinique

Par Samantha Purchase

**départements****6 LETTRE DE L'ÉDITRICE****8 REGARD ACTUEL****25 À HAUTEUR DES YEUX****33 LUNETTES & ASTROLOGIE****en couverture**PHOTO DE COUVERTURE :  
Crédit photo Westgroupe**prochain numéro**

- › Lunetterie de luxe accessible
- › Soins collaboratifs

**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**

JUILLET/AOÛT 2025 • VOL. 43 • NO. 7

**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

**CONTRIBUTEUR/TRICE(S)**

Wendy Buchanan, Robert Dalton,  
Nancy Dewald, Tim Paziuk,  
Samantha Purchase, Dr. Martin Spiro

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

**RESPONSABILITÉS**

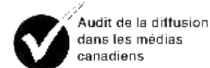
Quince Communications n'est pas responsable des opinions ou déclarations de ses rédacteurs ou contributeurs. Tous droits réservés. La reproduction de tout article, photographie ou œuvre artistique est strictement interdite.

**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)



# Superflex® kids

## FABRIQUÉE POUR LE CONFORT ET LE PLAISIR!

Les montures Superflex® Kids sont conçues pour être à la fois confortables et amusantes et sont dotées de charnières à ressort pour une durabilité supérieure, un confort optimal et un ajustement parfait. Alors que la forme et la fonction restent notre priorité, les couleurs vives et les détails originaux sur les branches rendent les lunettes de cette collection de véritables accessoires de mode pour les jeunes.

Modèles : SFK-313 | SFK-322

WestGroup | [www.westgroupe.com](http://www.westgroupe.com) | 1-800-361-6220



PHOTOGRAPHIE PAR JESSICA VAUGH



« Votre équipe est  
votre plus grand atout.  
Lorsqu'elle se sent  
valorisée et motivée,  
cette énergie positive  
se reflète directement  
dans les soins aux  
patients ».

-DR. TREVOR MIRANDA

# Du personnel solide, une clinique plus forte

Qu'est-ce qui fait prospérer une clinique ? Demandez à n'importe quel propriétaire d'une clinique primée, et la réponse n'est généralement pas « un équipement ultramoderne » ou « un nouvel intérieur aux dernières tendances ». C'est plutôt l'équipe. Les personnes qui accueillent chaleureusement vos patients, ajustent les montures avec soin, expliquent clairement les options de verres et apportent leur énergie unique à chaque rendez-vous.

Ce numéro est entièrement consacré à la formation de cette équipe de rêve — celle qui reste, prend ses responsabilités et se soucie sincèrement.

Notre reportage explore comment des cliniques avant-gardistes partout au Canada mettent cette approche en pratique. Du mentorat à l'élaboration d'une culture forte, en passant par des stratégies de recrutement intelligentes et un leadership inspirant, nous mettons en lumière comment ces cliniques créent des milieux de travail où les gens veulent évoluer, s'investir et réussir ensemble.

Nancy Dewald approfondit ce thème dans sa chronique Révélation avec une analyse pertinente des programmes de boni collectifs — comment ils fonctionnent, pourquoi ils fonctionnent, et comment en mettre un en place pour votre équipe. Petit scoop : ce n'est pas qu'une question d'argent. C'est aussi le sentiment d'être valorisé et investi dans la réussite de la clinique.

Également dans ce numéro, notre dossier Techno des verres, Revue des Traitements, vous offre un aperçu clair des toutes dernières technologies des traitements de verres haut de gamme. De la protection anti-traces aux filtres UV, nous décryptons les nouveautés, les meilleures options, et ce qu'il vaut la peine de recommander à vos patients.

Côté style, notre portfolio Styliser les Yeux, Bonbon pour les Yeux, vous propose une dose sérieuse de douceur avec les dernières tendances de lunettes colorées « bonbon » pour enfants. Ces montures ludiques et dynamiques démontrent que fonction et plaisir peuvent aller de pair.

Nous regardons de près les troubles de la vision des couleurs — un trouble qui touche près de 3 millions de Canadiens. Notre article explore comment ces troubles ont un impact sur tout, des choix de carrière à l'apprentissage en classe, et ce que les professionnels des soins oculaires peuvent faire pour rendre les soins plus inclusifs.

Enfin, une réflexion de Robert Dalton de l'Association canadienne des opticiens, qui nous rappelle pourquoi l'unité est plus importante que jamais dans notre profession.

À la réussite de trouver (et de garder) les personnes qui rendent votre clinique extraordinaire.

SUZANNE LACORTE

Éditrice et rédactrice en chef



**Une application  
5 étoiles!**

Transitions®  
**Gen S™**

**Faites vivre une nouvelle  
expérience numérique  
GEN S™ en bureau à 100 %  
de vos patients!**

**FACILE, RAPIDE ET EFFICACE  
POUR OBTENIR UN « OUI »!**



**SCANNEZ ET ESSAYER**



**POUR RECEVOIR VOTRE TROUSSE  
TRANSITIONS® COLOR MATCH™ :  
[cscanada@transitions.com](mailto:cscanada@transitions.com)**



Gagnant dans la catégorie Santé et Bien-être. Sondage auprès de 4000 personnes par Kantar. 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 de commerce de Transitions Optical Limited. ©2024 Transitions Optical Limited. La performance photochromique peut varier selon les couleurs, le matériau du verre, et est influencée par la température et l'exposition aux UV. Monture par RAY-BAN®, verres Transitions® GEN S™ Rubis.



REGARD ACTUEL

Collection Dots  
par LeParc

# REGARD *Actuel*

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



## LEPARC

LE PARC présente sa collection printemps/été 2025 et sa campagne "Dots" — une célébration ludique et artistique de la créativité et de l'individualité. Inspirée par l'Op Art, la collection associe des formes audacieuses et des détails raffinés, avec comme ancrage l'embout rond emblématique de la marque. Ce détail, inspiré par la mère du fondateur Miquel Dosta, une céramiste reconnue, symbolise la fusion de l'art et de la lunetterie. Les modèles phares incluent Porset, avec ses transitions de couleur ludiques ; Lisa, un design élégant et épuré ; Marcelis, aux textures d'acétate superposées ; et Aalto, un style minimaliste et polyvalent. La collection invite les porteurs à voir la lunetterie comme un objet joyeux, expressif et résolument créatif.

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



Porset



Aalto

## READ ON

Les lunettes de lecture suisses Read On Light — les plus fines au monde — ont été choisies pour les sacs cadeaux VIP du 78ème Festival de Cannes. Ultra-minces, flexibles et pliables dans un étui élégant de 3 mm, elles allient style, fonctionnalité et élégance. Avec leurs couleurs vives et leur design moderne, ces lunettes de lecture primées ont attiré l'attention du monde entier. Lancée en 2024, Read On Light est maintenant disponible dans 20 pays et étend sa distribution pour répondre à une forte demande internationale.

Pour plus d'information, contactez votre représentant Read On ou visitez [readon-mobile.com](https://readon-mobile.com).



Megahertz

## ØRGREEN

La collection Quantum High d'Ørgreen évolue avec l'introduction de branches en titane laminé — ajoutant structure, volume et nouvelles possibilités audacieuses à son esthétique ultra-légère. Alors que les branches en fil d'origine restent présentes, les nouveaux designs offrent une précision sculpturale, des contrastes de tons et des détails architecturaux. Des montures comme Megahertz, Stomp et Honeycomb combinent des fronts en polyamide au toucher doux avec des finitions expressives et des couleurs d'accent. C'est une affirmation plus forte dans la légèreté — là où le design danois rencontre l'artisanat de haut niveau et l'innovation des matériaux modernes.

Pour plus d'information, contactez votre représentant Ørgreen ou visitez [orgreenoptics.com](https://orgreenoptics.com).



CC859

## ASPEX EYEWEAR

Audace et éclat s'unissent avec le modèle Cool Clip CC859, une monture carrée saisissante pour les femmes en quête d'un style contemporain. Fabriquée en métal léger, avec des branches fines et des charnières à ressort, elle offre un confort tout au long de la journée et un style soigné.

Dotée de la technologie EasyClip® à clip magnétique — dix fois plus puissante que les aimants standards —, ces lunettes optiques se transforment instantanément en protection solaire polarisée.

Disponible en or rose, argent, et noir & or rose, la CC859 est une monture affirmée prête pour toutes les occasions.

Pour plus d'information, contactez votre représentant ASPEX ou visitez [aspexeyewear.com/CA](https://aspexeyewear.com/CA).

## NANO VISTA

WestGroupe présente Nano Custom Fit 3.0 par Nano Vista — une lunetterie de nouvelle génération conçue pour les enfants et adolescents de 4 à 16 ans. Fabriquées à partir de Siliflex™ et de TPR, deux matériaux ultra-résistants et hypoallergéniques, ces montures offrent une adaptabilité et un confort inégalés. Les nouvelles caractéristiques incluent des plaquettes de nez ajustables, des branches extensibles et une charnière 3.0 améliorée pour un ajustement personnalisé et sécurisé.

Avec des styles colorés dans des tailles allant de 44 à 54 et des accessoires repensés, Nano Custom Fit 3.0 apporte innovation, flexibilité et durabilité aux enfants qui grandissent — et tranquillité d'esprit aux parents.

Pour plus d'information, contactez votre représentant WestGroupe ou visitez [westgroupe.com](https://westgroupe.com).



Replay CF 3.0  
(NAO332 03)



Multiplayer CF 3.0  
(NAO339 02)



Quest CF 3.0  
(NAO336 04)



MN31033  
et MN31025

## MINAMOTO

Ancrée dans la philosophie zen et un savoir-faire raffiné, la nouvelle collection de Minamoto explore la beauté du contraste. Le titane haut de gamme rencontre un jeu audacieux de formes dans des styles minimalistes panto, géométriques et arrondis — chacun portant le nom d'un mot zen.

Composées de bio-acétate, de titane bêta et de finitions antiques luxueuses en or et en gris, les montures allient structure et sérénité. Des plaquettes plaquées or rehaussent certains modèles, tandis que les plaquettes en titane brut offrent un confort durable. Il s'agit de lunetterie japonaise — sophistiquée, durable et discrètement remarquable.

Pour plus d'information, contactez votre représentant Charmant ou visitez [charmant.com](https://charmant.com).



## OPHY

La marque indépendante Eredità Eyewear présente la Skyline Collection par OPHY — une fusion audacieuse de minimalisme urbain et de design artistique. Inspirée par l'architecture et pensée pour les créateurs de tendances actuels, chaque monture est conçue pour rehausser l'expression personnelle. Destinée aux professionnels indépendants des soins oculaires, la collection allie innovation et individualité. « La Skyline Collection est la preuve qu'un design peut être à la fois raffiné et expressif », affirme Chris Longstaff, fondateur d'Eredità.

Pour plus d'information, contactez votre représentant Eredità ou visitez [ereditaeyewear.com](https://ereditaeyewear.com).



EREDITÀ

INDÉPENDANT  
≠  
INDÉPENDANCE

Ce n'est pas de la rébellion — c'est de l'évolution.

C'est une communauté unie par des valeurs — pas par des  
objectifs de volume.

Nous ne sommes pas ici pour vous vendre des montures.

Nous sommes ici pour bâtir l'avenir du commerce indépendant  
avec ceux qui ont le courage de le façonner.

INDÉPENDANTS PAR DESIGN.  
UNIS PAR UNE RAISON D'ÊTRE.



L.G.R





#### IMMAGINE98

La collection printemps/été 2025 d'Imagine98 brouille la frontière entre passé et futur avec des modèles unisexes ancrés dans l'exploration et l'expression numérique. Auronzo, par MIC – Made in Cadore, réinvente les lunettes alpines vintage avec une élégance minimaliste. Le métal poli s'associe à des fronts et branches recouverts de cuir pour un look raffiné et robuste. Pendant ce temps, Blaze, par X-IDE, ouvre la ligne solaire New Generation avec une esthétique cyberpunk audacieuse : verres orange-ambre dégradés, écran transparent et monture ultra-légère en métal noir. Une géométrie sculptée et des accents inspirés de la technologie créent une esthétique futuriste qui défie les conventions. Une lunetterie pensée pour ceux qui veulent naviguer dans un monde hybride avec style et assurance.

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

#### GIGI STUDIOS

La nouvelle collection capsule de GIGI STUDIOS, Revivre, est le point de rencontre entre inspiration rétro et vision contemporaine. Cette ligne optique et solaire de 14 modèles réinvente les formes classiques avec des volumes sculpturaux et des acétates de haute qualité, offrant une nouvelle interprétation du design intemporel. La palette joue avec la lumière et la profondeur, utilisant des tons terreux comme le beige, le brun, le cuivre, l'ocre, le rose et le bleu pour créer chaleur et transparence subtile. Chaque détail reflète sophistication et expression de soi, équilibrant la nostalgie et une touche moderne. Plus que de simples lunettes, Revivre est une déclaration de design — expressive, élégante et pleine de caractère. Elle incarne l'engagement de GIGI STUDIOS envers la précision technique, la créativité et un style qui ouvre la voie. La collection est disponible dès le 14 mai en ligne et dans certaines boutiques optiques à travers le monde.

**Pour plus d'information, contactez votre représentant GIGI ou visitez [gigistudios.com](https://gigistudios.com).**



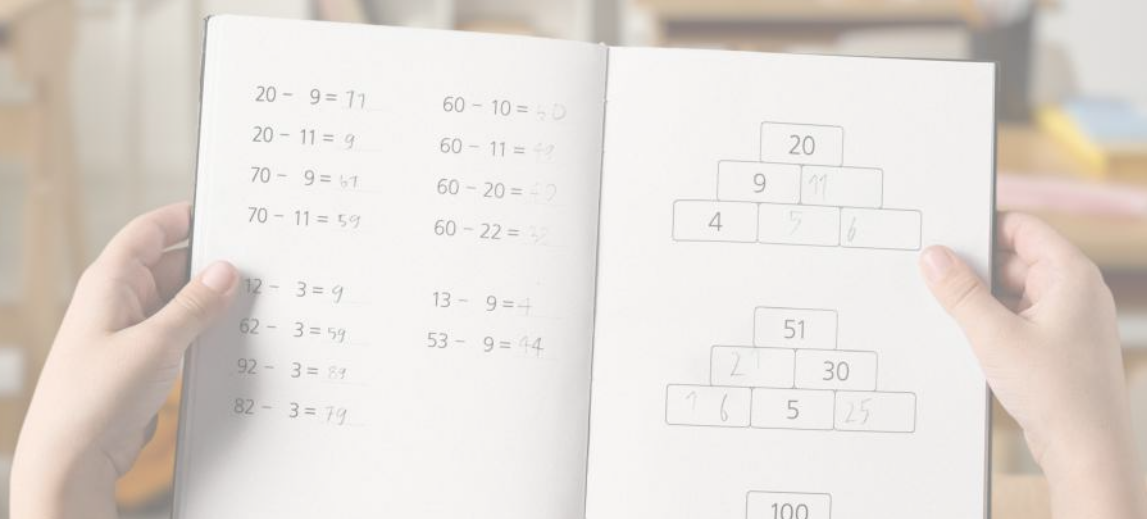
#### OLIVER GOLDSMITH

Oliver Goldsmith présente OG Ti-ICONS, une collection capsule raffinée qui réinvente ses styles les plus iconiques en titane léger. Fabriquée à la main au Japon, la collection marie l'héritage du design britannique à la précision japonaise, pour une version épurée et minimaliste des montures classiques des années 1950 à 1970. Connue pour ses acétates audacieux, la marque prend ici une nouvelle direction — rendant hommage à son passé tout en adoptant l'artisanat moderne. Composée de matériaux haut de gamme et de silhouettes inspirées du vintage, OG Ti-ICONS célèbre un style intemporel avec une sophistication contemporaine.

**Pour plus d'information, contactez votre représentant Oliver Goldsmith ou visitez [olivergoldsmith.com](https://olivergoldsmith.com).**



Progression  
moyenne de  
la myopie  
de moins de  
-0,50D sur  
8 ans.\*



# Il est temps de préparer les enfants pour la rentrée scolaire.

## Faisons de leur vision une priorité avec les verres MiYOSMART.

Nous croyons que les enfants méritent la meilleure solution pour gérer la myopie. Un dépistage précoce de la myopie et d'autres problèmes de vision peut favoriser leur réussite — en classe et au-delà.



Scannez le code QR ou visitez le site [miyosmart.com](https://miyosmart.com) pour en savoir plus sur MiYOSMART et prescrire en toute confiance cette année scolaire.



**HOYA**  
POUR LES VISIONNAIRES

1. Vlasak N. et al. Eight years of performance of defocus incorporated multiple segments (DIMS) spectacle lenses: User experience and myopia management outcomes. Rapid Fire Session VII: Myopia. 18.05.2025, EAOO 2025, Ljubljana, Slovenia.

\*Basé sur les résultats de 11 participants du groupe DIMS sur 8 ans ayant porté les verres DIMS pendant toute la période de 8 ans.

©2025 HOYA Corporation. Tous droits réservés.

STYLISER LES YEUX



3.

6.

# BONBON POUR LES YEUX

Laissez les enfants exprimer leur côté sucré  
avec des montures aux couleurs de bonbons  
qui allient plaisir et fonctionnalité.

PAR SUZANNE LACORTE

1.

2.





## CONSEILS DE

# Style

Les enfants ont leur mot à dire pour leurs lunettes — et ils n'y vont pas à moitié ! Ils craquent pour des roses bubblegum, des bleus électriques et des motifs audacieux qui reflètent leur grande personnalité. Pensez aux lunettes comme à un bonbon : colorées, audacieuses et parfaitement à leur image. Quand les enfants se sentent cool dans leurs lunettes, ils les portent avec assurance (et avec bien moins de chialage).

- WENDY BUCHANAN,  
experte en image de lunettes



1. Bonbon par J.F. Rey 2. Mini Be Clush par Sabine Be 3. Turtle par Etnia Barcelona 4. F380 par Perfect Optical 5. Libpar par Jonas Paul 6. Nike Horizon Ascent par Nike 7. IN63-C3 par Indii Kids eyewear 8. JF-910 par Life Italia 9. Sidonie par Lafont 10. RIPPLE par Modz Kids Nike 11. SFK-321 par Superflex Kids



# Former Votre Équipe DE RÊVE

Comment des cliniques d'optométrie  
avant-gardistes changent leur culture  
de travail pour stimuler l'engagement,  
la rétention et la qualité des soins  
aux patients

PAR DAVID GOLDBERG



**L**a pénurie de personnel et le roulement élevé sont devenus courants dans de nombreuses cliniques de soins oculaires. Pourtant, certaines réussissent à former des équipes passionnées, qualifiées et engagées à long terme. Comment y parviennent-ils ? Ce n'est pas uniquement une question de salaire ou d'avantages bonifiés, même si ça aide. Leur priorité : créer une culture de travail où les gens ont réellement envie de travailler.

« Votre équipe est votre atout le plus précieux », affirme l'optométriste Dr Trevor Miranda, qui gère cinq cliniques sur l'île de Vancouver. « Quand le personnel se sent valorisé et motivé, cette énergie se transmet directement à la qualité des soins aux patients ».

Dans l'industrie des soins oculaires où la satisfaction des patients et l'excellence clinique dépendent du travail d'équipe, la culture organisationnelle est essentielle au succès. Et parfois, pour y arriver, il faut abattre quelques murs.

## La clé, c'est la communication

Le Dr Kerry Salsberg dirige Eyes on Sheppard à Toronto. Il y a quelques années, avec les gestionnaires Jason Barrett et Brittany Codrington, il remarque des tensions entre certains départements — les premiers signes d'un repli en silos chez certains employés ont commencé à apparaître. Plutôt que d'y voir un simple problème de ressources humaines, ils ont creusé un peu plus... et découvert que le problème venait de la structure elle-même — au sens littéral : la configuration physique du bureau.

« Certaines personnes passaient beaucoup de temps avec certains membres de leur groupe, et beaucoup moins avec les autres », explique M. Barrett. « Nous sommes allés un dimanche à la clinique et nous avons supprimé un mur, pour nous assurer de regrouper tout le monde au même endroit. Ça a beaucoup aidé », ajoute M. Salsberg.

Dans les cliniques de M. Miranda en Colombie-Britannique, il assure l'alignement et la transparence grâce à des réunions hebdomadaires avec l'ensemble du personnel et des rencontres réservées à l'équipe de direction. Il gère les communications internes au quotidien à l'aide

de la plateforme de messagerie instantanée Slack, qu'il considère comme un outil favorisant l'efficacité et la collaboration.

« Nous encourageons activement les membres de l'équipe à ajouter des sujets sensibles à l'ordre du jour des réunions et à remettre en question le statu quo », explique M. Miranda. « Le débat sain est une caractéristique des équipes performantes. Même si les points de vue divergents sont valorisés, la véritable mesure de l'excellence réside dans notre capacité à nous rallier aux décisions finales après un processus approfondi et collaboratif ».

L'optométriste Dre Fallon Patel, qui opère dans cinq cliniques dans la grande région de Toronto et Hamilton, est convaincue que les meilleurs soins proviennent d'une équipe qui se sent en sécurité, en confiance et écoutée. Par exemple, le personnel à l'accueil a proposé de revoir le calendrier des rappels et les formulations suggérées. Après un test concluant, l'initiative a été déployée dans toutes les succursales.

« Ils ont vu leur impact concret, ce qui a renforcé leur engagement », dit Mme Patel. « C'est ainsi qu'on transforme un employé en leader : en lui permettant de façonner la clinique plutôt que de simplement y travailler ».

## Partager les fruits du succès

Tout le monde est motivé par l'argent, et les professionnels des soins oculaires peuvent canaliser ce levier — non seulement pour augmenter les profits — mais aussi pour faire de leur clinique un milieu où les employés peuvent bâtir une carrière stable.

« Un bon programme de bonification est efficace s'il est basé sur des résultats d'équipe, qu'il est simple à comprendre, facile à mesurer et réaliste », explique Nancy Dewald, propriétaire de LeadUp Training & Consulting en Alberta.

Chez Eyes On Sheppard, M. Salsberg et M. Barrett versent des primes trimestrielles — un partage des profits destiné aux employés en poste depuis au moins trois mois. Le montant des primes est lié à des objectifs quotidiens. Les performances sont inscrites sur un tableau blanc, où l'équipe peut consulter les résultats de la veille : par exemple, le nombre de relais réussis entre le médecin et l'opticien, ou encore le nombre d'appels pris à la réception.

# 5

## conseils de CULTURE QUI FONCTIONNENT

**Des stratégies fûtées pour renforcer l'engagement et la loyauté de l'équipe :**

**1 Recrutez selon les valeurs.** Ne vous contentez pas d'embaucher en fonction des compétences — privilégiez les candidats qui sont en phase avec les valeurs et la mission à long terme de votre clinique, car l'adéquation culturelle est souvent plus déterminante que les qualifications.

**2 Intégrez avec intention.** Donnez le ton dès le départ grâce à un processus d'intégration structuré qui inclut du mentorat, des objectifs clairs et une communication transparente de la culture et des attentes de la clinique.

**3 Célébrez les petites victoires au quotidien.** N'attendez pas les grandes étapes pour reconnaître le bon travail. Soulignez les réussites du quotidien avec des notes manuscrites, des mentions en réunion d'équipe ou même un pot à gâteries pour maintenir l'élan et le moral.

**4 Créez des expériences d'équipe significatives.** Favorisez les liens grâce à des journées de yoga libre, des séances de yoga du rire, des jeux d'évasion, des défis culinaires, des BBQ, des soirées de jeux ou des journées passion flexibles où les employés peuvent, une fois par an, consacrer du temps à quelque chose qui les passionne.

**5 Donnez l'exemple.** La constance du leadership est essentielle. Adoptez les comportements que vous souhaitez voir — que ce soit la ponctualité, l'empathie ou la volonté de donner un coup de main. Votre équipe prend exemple sur vous.

« C'est mesurable, c'est concret », affirme M. Salsberg. « Ils savent qu'ils vont toucher leur prime, plutôt qu'une récompense floue à la fin de l'année ».

Le gestionnaire de la clinique, M. Barrett, ajoute :

« On a même dû réduire légèrement le niveau d'intensité, parce que certains devenaient un peu trop enthousiastes ».

En réponse à une augmentation des demandes de hausse salariale, Mme Patel a mis en place un système d'incitatifs basé sur la performance, avec des indicateurs de performance clés — ou KPI — tels que les ventes additionnelles, les ajouts diagnostiques et les conversions de traitement. Le changement a été radical.

« Maintenant, les membres de l'équipe savent ce qui crée de la valeur et comment progresser », explique Mme Patel. « Cette clarté et ce sentiment de responsabilité ont eu un effet mobilisateur sur tous. Oui, ça a aidé l'entreprise, mais surtout, ça a permis à notre équipe de se sentir maître de son propre succès ».

## Valoriser l'autonomie

Le personnel d'aujourd'hui veut se sentir valorisé par son employeur et avoir la liberté de prendre des décisions clés dans le cadre des opérations quotidiennes. Chez Eyes on Sheppard, M. Salsberg et M. Barrett ont nommé des chefs d'équipe pour l'accueil, les prétests, la lunetterie, entre autres. Cette approche a contribué à améliorer le moral et a offert de réelles perspectives d'avancement professionnel. Par exemple, le chef opticien pouvait choisir ses propres fournisseurs, décider des montures à offrir et gérer un budget, ce qui a mené à un plus grand engagement.

« Créer un environnement où le personnel se sent en sécurité psychologique et s'assurer qu'il puisse exprimer ses préoccupations sans crainte de représailles, c'est essentiel », souligne M. Salsberg. « Nous voulons avoir une organisation qui partage les idées, les difficultés et les succès. Grâce aux chefs d'équipe, nous disposons maintenant d'un système qui permet à l'information — bonne ou mauvaise — de circuler quotidiennement ».

Une autre façon d'améliorer la rétention du personnel est d'offrir une rétroaction constante. M. Miranda conçoit des parcours de formation personnalisés pour chaque employé, en lien avec une grille salariale transparente et une matrice des talents.

« Cette clarté permet à notre personnel de progresser avec intention, en leur donnant les

moyens d'acquérir de nouvelles compétences et de voir une trajectoire de carrière claire devant eux », explique M. Miranda.

Il ne faut jamais sous-estimer le désir d'apprendre et de progresser chez les employés. Dans ses cliniques, Mme Patel a beaucoup investi dans la formation des membres de l'équipe pour obtenir une certification en gestion de la myopie ou en hygiène oculaire. Elle se dit ravie de les voir s'illuminer lorsqu'ils parlent de leur impact sur la vie des patients.

« Quand les gens évoluent, ils restent. Et quand ils restent, la culture s'approfondit, les soins s'améliorent et la clinique devient un lieu dont tout le monde est fier », affirme Mme Patel.

## Gérer les conflits

Les pratiques les plus solides ne fuient pas les conflits — elles les affrontent de front avec des approches structurées, qui préservent la culture tout en résolvant les problèmes de façon constructive.

« Des attentes claires et des conversations honnêtes aident à remettre les membres de l'équipe sur la bonne voie, tout en maintenant la culture positive et respectueuse qui fait le succès de notre clinique », explique M. Miranda.

Mais parfois, le problème n'est ni un malentendu ni un manque de compétences, mais un véritable conflit de valeurs. Mme Patel l'a appris à ses dépens, alors que sa clinique faisait face à des problèmes de moral difficiles à cerner.

« Nos systèmes étaient solides, nous avions beaucoup de patients, nos rôles étaient bien définis, mais l'ambiance était lourde », dit-elle. « Après quelques discussions franches, il est apparu qu'une seule employée toxique — malgré ses compétences — épuisait toute l'équipe. Il y avait de la tension, de la peur... les gens marchaient sur des œufs ».

La décision de se séparer de cette employée n'a pas été facile, mais l'effet a été immédiat. « Le rire est revenu. La communication s'est rétablie. Des membres de l'équipe m'ont confié : « Je me sens enfin en sécurité au travail ». Elle ajoute : « Cette expérience m'a appris qu'il faut non seulement bâtir sa culture, mais aussi la protéger. Un seul mauvais choix peut faire perdre l'essence même de l'équipe ».

Pour les cliniques qui font face à des conflits ou à un roulement chronique, Mme Dewald recommande une approche structurée.



« Dans une clinique avec laquelle j'ai travaillé, on a commencé par établir des attentes claires à l'aide du programme *The Five Behaviors* », dit-elle. « Nous passons une bonne partie de notre vie en équipe, mais on ne nous apprend jamais réellement comment être un bon joueur d'équipe productif ».

Le programme *The Five Behaviors* est basé sur le modèle de Patrick Lencioni, tiré de *The Five Dysfunctions of a Team*. Ce programme aide les équipes à développer la confiance, à gérer les conflits de façon productive, à s'engager envers les décisions, à se tenir mutuellement responsables et à viser des résultats communs.

« Le plus grand défi pour les leaders, c'est l'implantation. Et c'est essentiel d'adopter une approche d'équipe, où chacun a un rôle à jouer », précise-t-elle.

L'investissement a porté ses fruits, affirme Mme Dewald : la clinique est devenue plus productive, et le roulement a chuté de façon significative. Ce qu'il faut retenir ? Le conflit n'est pas toujours personnel — parfois, les équipes manquent simplement des bons outils pour bien fonctionner ensemble.

« Quand les gens évoluent, ils restent. Et quand ils restent, la culture s'approfondit, les soins s'améliorent et la clinique devient un lieu dont tout le monde est fier ». — DRE FALLON PATEL

## Bâtir une culture qui dure

Transformer la culture d'une clinique ne repose pas sur une politique ou un programme unique. Il s'agit plutôt de créer un environnement où l'excellence devient contagieuse.

« Tout se joue dans la philosophie de la pratique », affirme M. Salsberg. « Le personnel reflètera le comportement des docteurs, donc si vous adhérez aux valeurs fondamentales de la pratique, cela crée un effet d'entraînement — et nous savons tous que nous voulons passer une belle journée du début à la fin ».

Ce niveau de service commence par la façon dont les leaders traitent leurs équipes. Mme Dewald souligne que les changements durables passent

par des liens authentiques, et non seulement par des systèmes et des processus.

« Tout le monde veut être vu et entendu », affirme Mme Dewald. « Assurez-vous de demander l'avis et les points de vue des employés de longue date sur les idées et les décisions. Veillez à ce qu'ils fassent, la plupart du temps, un travail qu'ils aiment. Les études montrent que l'épuisement professionnel est souvent davantage lié au fait de faire un travail qui ne nous convient pas qu'à une surcharge de travail ».

Lorsque le personnel se sent valorisé, écouté et responsabilisé, cette énergie ne reste pas confinée — elle se reflète dans chaque interaction avec les patients, créant ainsi un environnement de travail où les gens ont envie de travailler, et surtout, envie de rester. **PO**

# L'INNOVATION EST AU CŒUR DE NOTRE FAMILLE

Découvrez les technologies intégrées dans la plus vaste gamme de lentilles avec un ajustement immédiat au cabinet\*



-  La technologie **MoistureSeal<sup>MD</sup>** pour un confort tout au long de la journée
-  La conception **OpticAlign<sup>MD</sup>** pour assurer la stabilité
-  La conception **3-Zone Progressive<sup>TM</sup>** pour une vision à transition douce
-  Des technologies intégrées pour votre réussite

\*Fondé sur la comparaison des trousseaux d'ajustement des plus grandes marques : Biofinity, Air Optix, Acuvue Oasys et Acuvue Vita. Les lentilles cornéennes sont disponibles sur ordonnance seulement. Ce produit peut ne pas vous convenir. Veuillez consulter votre professionnel des soins de la vue pour obtenir plus de détails. Lisez toujours l'étiquette et suivez les instructions, disponibles sur : [www.bausch.com/ifu](http://www.bausch.com/ifu). © 2025 Bausch + Lomb. TP22608

**BAUSCH + LOMB**

# *Le* SPECTRE INVISIBLE

Comprendre les réalités des troubles de la vision des couleurs et leur impact sur le travail, l'apprentissage, le mode de vie et l'accessibilité visuelle.

PAR EVRA TAYLOR

**E**n 1970, le groupe de rock/jazz fusion Chicago a lancé le succès « Colour My World », une ode bouleversante à l'amour, à la perte et à toutes les nuances d'émotion qui les relient.

Il est difficile d'imaginer un monde où la magie des couleurs n'existe plus. Mais pour les près de 3 millions de Canadiens atteints, selon les estimations, de troubles de la vision des couleurs, la vie quotidienne et de nombreuses activités que nous tenons pour acquises ne vont pas de soi. Cette condition touche principalement les hommes versus les femmes, affectant 1 homme sur 12.

Selon le National Eye Institute (NEI), les troubles de la vision des couleurs, ou déficience de la vision des couleurs, survient lorsque les couleurs ne sont pas perçues de manière traditionnelle. Cela inclut l'incapacité de distinguer certaines couleurs — le plus souvent le rouge et le vert, avec une difficulté à différencier certaines teintes de rouge, de jaune et de vert. On parle de dyschromatopsies tritanes lorsqu'une personne a une déficience dans la perception du bleu et du jaune. Ce phénomène,

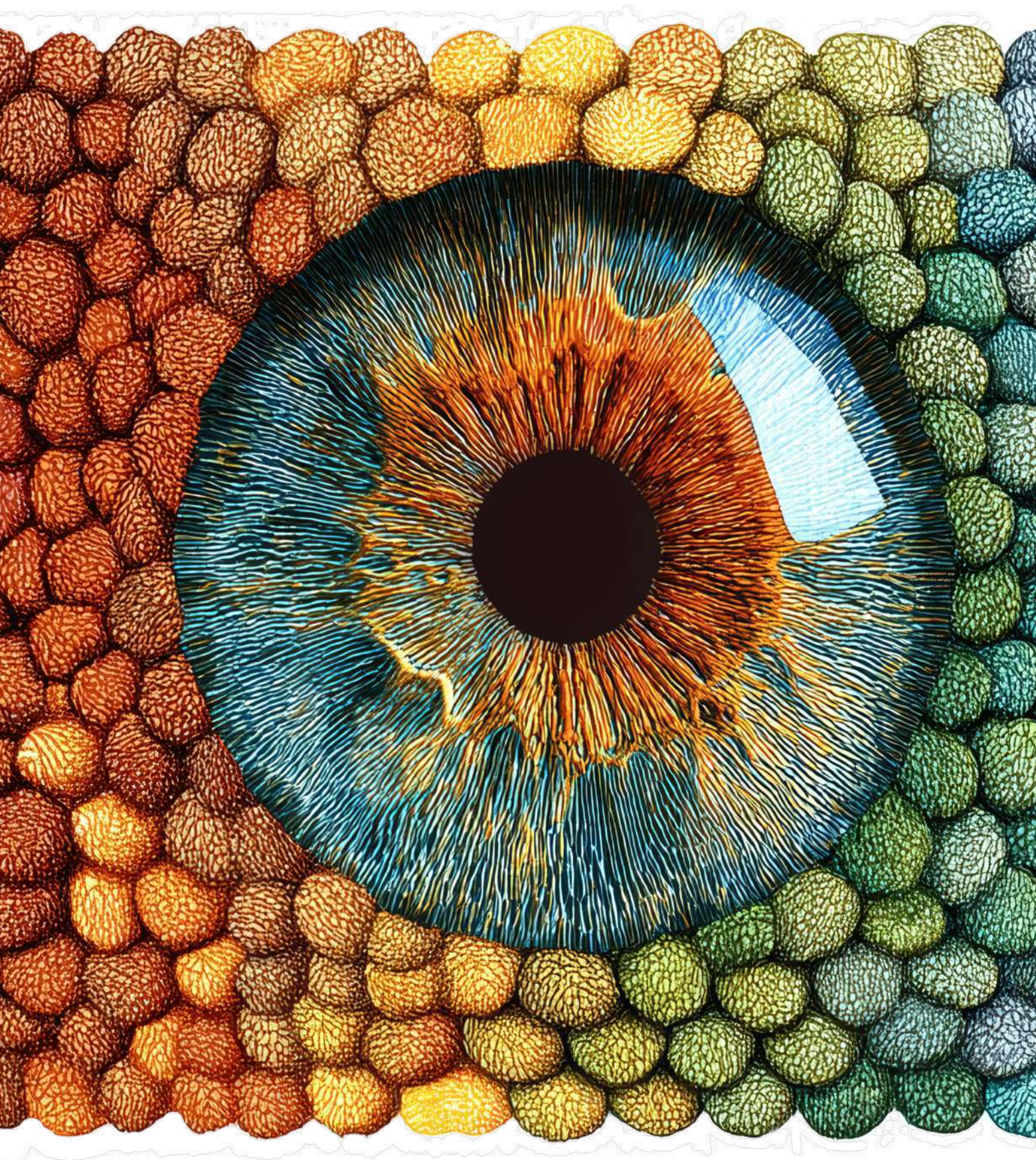
plus rare, entraîne de la difficulté à distinguer le bleu du noir.

Le NEI souligne que, dans certains cas, la déficience de la vision des couleurs peut être héréditaire, transmise par les parents à travers différentes mutations génétiques. Elle peut aussi résulter d'effets indésirables liés à certains médicaments ou de traumatismes.

- Des maladies oculaires comme le glaucome ou la dégénérescence maculaire liée à l'âge
- Des maladies du cerveau et du système nerveux comme l'Alzheimer ou la sclérose en plaques
- Certains médicaments, comme le Plaquenil
- Des blessures aux yeux ou au cerveau, telles qu'un décollement de la rétine ou certains types de tumeurs









## DÉPISTAGE DE LA DÉFICIENCE DE LA VISION DES COULEURS

Selon l'Association canadienne des optométristes (OPTO), la majorité des cas de déficience de la vision des couleurs chez les enfants passent inaperçus, car ces derniers n'ont aucun point de référence pour une vision des couleurs normale : ils supposent que leur vision est standard. L'OPTO recommande que les enfants soient testés pour une déficience de la vision des couleurs dès l'âge de cinq ans, en soulignant que la détection précoce est essentielle, puisque de nombreux outils pédagogiques utilisent la couleur comme moyen d'identification.

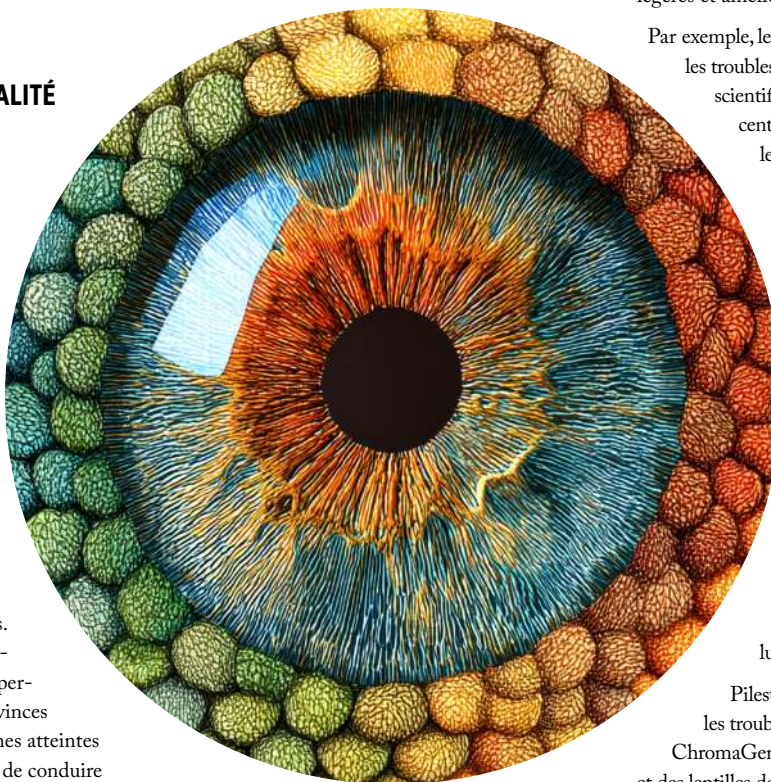
## CONSÉQUENCES SUR LA QUALITÉ DE VIE ET LE TRAVAIL

Cela mène à une réflexion sur les façons dont les personnes atteintes de troubles de la vision des couleurs évoluent dans le monde, ainsi que sur les obstacles qu'elles rencontrent dans leur vie professionnelle, leurs loisirs, leurs relations et leurs activités quotidiennes.

Certaines professions peuvent ne pas être accessibles aux personnes souffrantes de troubles de la vision des couleurs, notamment dans les aéroports où les uniformes professionnels sont codés par couleur selon les fonctions. Certains pays, comme Singapour, interdisent ou restreignent l'octroi du permis de conduire. La plupart des provinces canadiennes permettent aux personnes atteintes de troubles de la vision des couleurs de conduire si elles réussissent l'examen de conduite standard. Le site Guidedogs.org souligne que la position des feux de circulation peut servir à identifier les signaux, et que les formes et les motifs des panneaux routiers peuvent indiquer les instructions.

Si devenir peintre peut sembler inaccessible pour les personnes non voyantes, il est important de rappeler que certains peintres abstraits célèbres, pourtant voyants, n'utilisent pas nécessairement des couleurs réalistes. De plus, des artistes légalement aveugles ont su créer des œuvres d'une grande beauté, remettant en question l'idée que la vue est une condition indispensable à la création artistique. Le site News-medical.net cite plusieurs façons dont les troubles de la vision des couleurs peut nuire ou limiter les choix professionnels de certains individus :

- Une déficience de la vision des couleurs peut nuire à la capacité d'une personne à lire et interpréter divers diagrammes et graphiques, comme des cartes, des graphiques circulaires et des diapositives utilisées dans les présentations.
- Elle peut aussi nuire à l'interprétation des publicités et des éléments graphiques sur les sites web. Des générateurs de palettes de couleurs spécialisées sont disponibles pour aider les personnes à créer des combinaisons plus faciles à interpréter.



- La majorité des personnes atteintes de troubles de la vision des couleurs identifient les objets par leur texture, leur forme ou d'autres caractéristiques plutôt que par leur couleur. Dans les cas légers, certaines personnes peuvent percevoir une version atténuée d'une couleur, ce qui les aide à l'identifier partiellement. Pour beaucoup, une couleur est plus facile à reconnaître lorsqu'elle couvre une grande surface plutôt qu'une ligne fine, qui peut simplement paraître noire.
- Enfin, certaines professions comme pilote, militaire ou policier peuvent être inaccessibles aux personnes atteintes de troubles de la vision des couleurs.

## TRAITEMENT DES TROUBLES DE LA VISION DES COULEURS

Bien qu'aucun traitement ne soit actuellement disponible pour les troubles de la vision des couleurs, dans les cas où une blessure sous-jacente est en cause, le traitement de cette blessure peut permettre de résoudre la condition. De même, si le trouble est lié à la prise de médicaments, l'arrêt de ceux-ci peut être la solution.

Les lunettes pour troubles de la vision des couleurs peuvent enrichir les couleurs pour les personnes présentant certains types de déficiences légères et améliorer le contraste entre les couleurs.

Par exemple, les lunettes Enchroma pour les troubles de la vision de couleurs ont été scientifiquement prouvées pour stimuler le centre de traitement des couleurs dans le cerveau et améliorer la perception des couleurs chez la plupart des personnes présentant une déficience rouge-vert. L'entreprise affirme que « en atténuant certaines longueurs d'onde problématiques, les verres aident les yeux à envoyer des signaux plus clairs au cerveau concernant les rouges et les verts, des signaux qui ressemblent davantage à ceux d'une personne ayant une vision des couleurs normale ». Les études cliniques rapportent cependant des résultats mitigés quant à l'efficacité des lunettes Enchroma.

Pilestone fabrique des lunettes pour les troubles rouge-vert et bleu-jaune.

ChromaGen propose des verres ophtalmiques et des lentilles de contact Chromagen pour les troubles de la vision des couleurs et la dyslexie. Les lunettes intelligentes Envision intègrent un logiciel primé et proposent des fonctionnalités allant de la reconnaissance de texte en temps réel aux commandes vocales et aux appels vidéo mains libres, ouvrant la voie à l'avenir des technologies portables d'assistance.

Des essais cliniques sont en cours pour tester l'utilisation de thérapies géniques afin de traiter l'achromatopsie, une forme plus rare et sévère de trouble de la vision des couleurs et de perte de vision globale. La poursuite de ces recherches pourrait étendre l'usage des thérapies géniques à d'autres formes de troubles de la vision des couleurs. Ces avancées ont le potentiel de restaurer, ou du moins d'améliorer, la perception des couleurs chez les personnes dont la qualité de vie est affectée par leur incapacité à voir et percevoir les couleurs. **PO**





# Prévoyance 20/20

**Avoir de la prévoyance fait toute la différence pour la santé oculaire des enfants.**

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

Dès la naissance, nos sens nous guident. Bien avant de savoir parler ou lire, la vue constitue l'un des principaux moyens d'explorer le monde qui nous entoure. Une fois à l'école, le système visuel joue un rôle fondamental dans l'apprentissage, car de nombreuses activités exigent de la concentration, la capacité de suivre un objet du regard et une bonne coordination oculaire. Non traités, les troubles visuels peuvent avoir de lourdes conséquences sur la réussite scolaire, et leur impact va bien au-delà de la lecture ou des matières académiques. L'éducation physique et les sports nécessitent une bonne perception de la profondeur, une coordination œil-main efficace et un bon temps de réaction visuo-moteur — autant de compétences qui dépendent d'une santé oculaire optimale.

Bien que la génétique joue un rôle dans la vision et la santé des yeux, ce n'est pas l'unique facteur déterminant. Le temps passé devant les écrans, l'exposition aux rayons UV, le temps passé à l'extérieur, les traumatismes oculaires, ainsi que

des troubles de santé systémiques comme le diabète peuvent tous avoir un effet sur la vision. Bon nombre de parents sont convaincus qu'ils sauraient si leur enfant avait un problème de vision. Pourtant, comme nous le savons, certains troubles visuels peuvent causer de sérieux problèmes sans présenter de symptômes évidents. Il existe également des cas où des troubles de la vision ont été confondus avec des problèmes de comportement ou des troubles d'apprentissage.

Alors, quels conseils peut-on offrir aux parents occupés qui souhaitent mettre toutes les chances du côté de leurs enfants pour assurer leur succès ? Trouver la meilleure approche peut s'avérer complexe. La première étape — et la plus importante — consiste à faire passer un examen de la vue complet, particulièrement avant la rentrée scolaire. Même avant cela, un examen de la vue chez les nourrissons âgés de six à neuf mois peut permettre de détecter des conditions congénitales ou des problèmes d'alignement et de coordination oculaires. Les examens à l'âge préscolaire permettent de s'assurer que les troubles visuels n'entravent pas le développement global de l'enfant. Un examen de la vue entre l'âge de deux et cinq ans permet d'identifier et de corriger les problèmes de vision avant que l'enfant ne commence à éprouver des difficultés à l'école. Lorsque les enfants commencent l'école, les exigences visuelles augmentent considérablement. Des examens de la vue annuels entre six et 19 ans permettent de détecter rapidement toute anomalie visuelle et d'y remédier sans délai.

Lorsqu'ils comprennent les facteurs de risque, les parents peuvent agir de manière proactive. Leur fournir de l'information sur les meilleures pratiques les aidera à préserver la santé visuelle de leur enfant entre les visites. Limiter le temps d'écran et intégrer des pauses régulières

comprenant des mouvements corporels complets (idéalement à l'extérieur) peut aider à retarder l'apparition de la myopie. Bien que le temps passé à l'extérieur soit bénéfique, la protection contre les rayons UV est essentielle. Le port d'un chapeau et de lunettes de soleil protège les enfants d'une exposition excessive aux UV. Pour les enfants qui ont besoin d'une correction visuelle, réduire les irritants et les sources d'inconfort leur facilite la vie et celle de leurs parents. Suggérez des montures robustes capables de résister aux chocs et aux chutes. De petits gestes, comme l'ajout d'un cordon, peuvent aider à garder les lunettes en place, et ainsi réduire les risques qu'elles se perdent ou se brisent. Pour les lunettes de prescription, des verres qui s'adaptent à la luminosité peuvent éliminer le besoin de penser à prendre des lunettes de soleil avant de sortir. Et selon l'âge de l'enfant et ses activités, les lentilles de contact peuvent représenter une solution idéale.

Alors que les familles profitent des dernières semaines de l'été avec leurs enfants, je les encourage à prendre un moment pour se projeter vers l'avenir. Au moment de dresser la liste des choses à préparer pour la rentrée scolaire, il est

**Un examen de la vue entre l'âge de deux et cinq ans permet d'identifier et de corriger les problèmes de vision avant que l'enfant ne commence à éprouver des difficultés à l'école.**

essentiel de faire de la santé visuelle des enfants une priorité. Avant même les sacs à dos, les vêtements de sport et les fournitures scolaires, la prise d'un rendez-vous pour un examen de la vue complet devrait figurer tout en haut de la liste. C'est une démarche simple qui peut avoir un impact durable sur la confiance, le bien-être et la réussite d'un enfant. **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 8 400 membres (optométristes, étudiants et assistants en optométrie) afin d'améliorer la santé des yeux et la clarté de la vision pour tous les Canadiens.**

# PLUS FORTS ENSEMBLE

**L'importance de l'unité professionnelle pour les opticiens canadiens**

PAR ROBERT DALTON



**D**ans le paysage dynamique des soins de santé au Canada, les opticiens jouent un rôle essentiel en offrant des soins oculaires à des millions de personnes. Qu'il s'agisse de fournir des lunettes et des lentilles cornéennes ou de conseiller sur la santé oculaire, notre profession exige précision, expertise et un engagement envers le bien-être des patients. Cependant, pour relever les défis évolutifs de notre secteur — qu'ils soient liés aux progrès technologiques ou à l'évolution des exigences du marché — il faut plus que de la compétence individuelle. Il faut une communauté professionnelle forte et soudée, où les opticiens s'entraident, collaborent et se soutiennent mutuellement.

La force d'une profession réside dans son unité. Lorsque les opticiens travaillent en silo, nous risquons la fragmentation, le dédoublement des efforts et une voix affaiblie dans les discussions politiques qui ont un impact direct sur notre pratique. À l'inverse, lorsque nous faisons front commun, nous mettons en valeur notre savoir collectif, partageons les meilleures pratiques et rehaussons les standards de soins à tous les niveaux. Cet esprit de collaboration n'est pas qu'un simple concept inspirant : c'est une nécessité stratégique pour assurer la croissance continue et la reconnaissance de la profession d'opticien au Canada.

Considérons les nombreux avantages d'un front uni. D'abord, les organisations professionnelles et les réseaux de pairs deviennent des plateformes puissantes pour l'apprentissage continu et le développement professionnel. Le partage d'information sur les nouvelles technologies de

verres, les techniques de taillage ou les mises à jour réglementaires nous permet à tous de rester à la fine pointe du domaine. Un autre bon exemple est la navigation dans les logiciels, comme notre nouvelle base de données sur Opticians.ca. Imaginez un cas complexe qui dérouté un opticien : grâce à un solide réseau, il peut demander conseil à des collègues et puiser dans un bassin plus large d'expertise pour trouver la meilleure solution pour le patient. Cette résolution collaborative des problèmes profite non seulement au professionnel, mais améliore aussi les résultats pour les patients.

Ensuite, une profession unie a beaucoup plus de poids pour défendre ses intérêts. Que ce soit pour discuter avec les instances provinciales de réglementation sur notre champ de pratique, négocier avec les assureurs ou sensibiliser davantage le public à la santé visuelle, une voix collective est bien plus influente que des revendications individuelles. Lorsque nous parlons d'une seule voix, nous démontrons la valeur et l'importance de notre profession, en veillant à ce que les opticiens soient reconnus comme des membres à part entière de l'équipe de soins de santé. Cette unité contribue à protéger notre autonomie professionnelle et à garantir une rémunération équitable pour nos services — un pilier fondamental de l'Association des opticiens du Canada.

**Une marée montante soulève tous les bateaux, et en travaillant ensemble, nous pouvons élargir le marché global des services d'opticien ...**

De plus, favoriser une culture de collaboration permet d'atténuer les défis liés à la concurrence au sein même de notre profession. Plutôt que de percevoir les cliniques voisines comme des rivales, nous pouvons les considérer comme des partenaires potentiels dans une mission commune. Cela peut se traduire par des références de patients vers des services spécialisés, le partage de ressources ou même des collaborations sur des programmes de sensibilisation communautaire. Une marée montante soulève tous les bateaux, et en travaillant ensemble, nous pouvons élargir le marché global des services d'opticien et profiter collectivement de la confiance et de la demande accrues du public.

Enfin, un réseau de pairs solidaires offre un soutien professionnel et émotionnel inestimable. Les exigences de notre profession peuvent être importantes, et il est extrêmement rassurant de pouvoir compter sur des collègues qui comprennent les pressions et les gratifications propres au métier d'opticien. Qu'il s'agisse de célébrer des réussites, de partager des frustrations ou simplement de rire ensemble, ces liens renforcent notre résilience et nourrissent un véritable sentiment d'appartenance.

En conclusion, pour les opticiens canadiens, rester unis et travailler de façon collaborative avec nos pairs et collègues n'est pas uniquement une belle idée — c'est une nécessité fondamentale pour assurer notre réussite continue et le bien-être optimal de nos patients. En faisant le choix de l'unité, nous renforçons nos pratiques individuelles, rehaussons notre stature collective et garantissons que le rôle essentiel des opticiens dans les soins de santé au Canada reste reconnu et valorisé pour les générations à venir. Continuons de bâtir des ponts, de partager nos connaissances et de nous soutenir mutuellement, car c'est dans notre unité que réside notre plus grande force. **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).**

# Au delà de la monture

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



2.



3.



4.



5.



À HAUTEUR DES YEUX



1.

## 1. SCULPTURE EN 3D

Cette sculpture linéaire imprimée en 3D constitue un cadeau original et personnalisable pour les professionnels de la vue. Fabriquée en PLA écologique, elle se distingue par son design minimaliste et contemporain, idéal pour un bureau ou la maison. Offerte en noir, gris ou brun, avec option de personnalisation (jusqu'à 8 caractères).

[etsy.com/ca/listing/1795768611](https://etsy.com/ca/listing/1795768611)

## 2. CLIP ALTACHÉ

Le Clip Altaché est une façon élégante et pratique de garder vos lunettes à portée de main. Fabriqué en acier inoxydable de qualité supérieure avec une finition noir mat ou en or 14K PVD, il comprend deux ensembles de 6 manchons en noir et brun pour s'adapter à différentes tailles de montures. Fonctionnel, raffiné et idéal au quotidien.

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

## 3. ÉTUI MANDALA

Cet étui rigide de type coquille de la marque Ronor présente un imprimé Mandala bicolore sur vinyle durable, avec une fermeture à ressort sécurisée. L'intérieur est doublé de velours styrene gris pâle pour une protection tout en douceur. Vendu avec un chiffon en microfibre noir et blanc assorti (7 x 7 po).

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

## 4. ESPADRILLES LOW TOP LANEY EYE

Affichez un style affirmé avec les espadrilles low top Laney Eye de Kurt Geiger London. Confectionnées en cuir blanc et noir, avec un motif d'œil orné de paillettes et un talon en velours, ces chaussures audacieuses allient confort et design original. Elles ont une semelle intérieure griffée et une semelle extérieure épaisse en caoutchouc, parfaites pour le quotidien.

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

## 5. eSIGHT

L'eSight Go est un appareil numérique sans fil, au design épuré, conçu pour améliorer la vision des personnes atteintes de perte de vision centrale. Léger et confortable pour un port prolongé, il offre une vision améliorée tout en préservant la vision périphérique. Il favorise l'autonomie grâce à une technologie d'assistance de pointe, particulièrement utile pour les personnes atteintes de dégénérescence maculaire.

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



# Revue des Traitements de Verres

Décryptage des  
toutes dernières  
technologies de  
traitements  
de verres.

PAR DAVID GOLDBERG



Les traitements de verres haut de gamme ne cessent d'évoluer, avec des fabricants de premier plan qui ouvrent la voie à de nouvelles innovations pour la clarté, la durabilité et la protection. Pour les professionnels des soins oculaires, comprendre ces avancées est essentiel afin d'assurer les meilleurs résultats pour leurs patients — et se démarquer dans un marché hautement concurrentiel.

La technologie derrière ces innovations les plus récentes est impressionnante : les fabricants de verres exploitent l'intelligence artificielle, la chimie avancée et les sciences optiques pour pousser les limites de ce qui est possible dans le domaine des soins oculaires.

LE STANDARD DORÉ

Zeiss a remis au goût du jour son emblématique traitement doré avec le DuraVision Gold UV, une combinaison réussie de nostalgie et de technologie de pointe. Selon Bryan Rossi, président de Carl Zeiss Vision Canada, cette décision repose à la fois sur une demande du marché et sur des avantages techniques concrets.

« La plupart des traitements présentent une teinte bleue ou verte, mais l'or propose une esthétique distinctive », explique Rossi. « Il s'agence parfaitement aux montures dorées, brunes ou dans des tons foncés. Au-delà de son apparence accrocheuse, le traitement doré offre des avantages uniques en conditions de faible luminosité, où il affiche une réflectance minimale et une grande clarté ».

Ce traitement intègre la technologie ZEISS ClearGuard, créant une surface facile à nettoyer et particulièrement lisse au toucher. Et lorsqu'il est combiné à la protection contre la lumière bleue BlueGuard, le traitement doré élimine les effets jaunâtres souvent associés aux filtres de lumière bleue.

Autre atout vendeur pour les professionnels des soins oculaires, le traitement doré permet un positionnement distinctif sur le marché. « Les grands détaillants représentent environ 52 % du marché canadien », précise Rossi. « Cela donne donc aux professionnels des soins oculaires — les 48 % restants — une chance de rivaliser avec les vendeurs en ligne et tous les autres vendeurs. C'est un avantage concurrentiel de taille ».

INNOVATION MULTI-ANGULAIRE

Le Crizal Sapphire HR d'Essilor représente des années de recherche visant à créer un traitement antireflet sans compromis. Selon Nathalie Boisvert, cheffe de marque pour Crizal et Blue Filter chez Essilor, le nom

« Sapphire » fait référence à la réflexion résiduelle bleue distinctive du traitement, moins perceptible pour l'œil humain que les reflets verts traditionnels.

La technologie exclusive Multi-Angular améliore l'efficacité du traitement. « Par le passé, nous utilisions une technologie efficace à de petits angles », explique Mme Boisvert. « Mais cette technologie élargit considérablement la zone d'efficacité, ce qui réduit les reflets sur la face arrière du verre ».

Le Crizal Sapphire HR intègre la technologie High-Resistance pour une meilleure résistance aux rayures et à la chaleur. « Parfois, les problèmes de traitement apparaissent lorsque les verres sont exposés à de hautes températures — spas, saunas ou même la vapeur d'un lave-vaisselle », explique Mme Boisvert. « Ces facteurs environnementaux peuvent endommager les verres, mais cette technologie améliore leur performance ».

Tableau comparatif de performance

Caractéristique	Zeiss DuraVision Gold UV	Essilor Crizal Sapphire HR	HOYA Super HiVision Meiryō M EX4M	Rodenstock LayR X-tra Clean
Résistance aux rayures	Technologie ClearGard	Amélioration de 70% par rapport à la génération précédente	2,5 fois meilleure que les principaux concurrents**	Traitement dur révolutionnaire avant/arrière
Résistance aux taches	Surface à sensation glissante	3 fois plus facile à nettoyer que les concurrents*	Propriétés de nettoyage facile 5 fois plus durables que les générations précédentes	Coefficient de friction dynamique 50% plus bas que les générations précédentes
Performance antireflet	Réflectance minimale en faible luminosité	Technologie Multi-Angular avec reflet résiduel bleu	Réflectance 56% plus faible que les concurrents**	Réduction de 50% des reflets visibles**
Protection UV	Protection UV complète	Cote E-SPF35 <sup>MD</sup>	Protection 100% à l'avant et à l'arrière	Couches de blocage UV à 100 %
Filtrage de lumière bleue	Compatible BlueGuard		Amélioration du contraste et réduction de l'éblouissement	Couche optionnelle de réduction de lumière bleue
Garantie / Soutien	Garantie standard Zeiss	Garantie de 2 ans, couverture par les régimes de soins de la vision	Soutien standard HOYA	Garantie de 3 ans contre les rayures
Technologie distinctive	Esthétique dorée patrimoniale, ClearGuard	Technologie Multi-Angular <sup>MD</sup> , résistance thermique	Test de durabilité LongLife Index	Chaînes moléculaires flexibles, friction dynamique

\*Selon ESSILOR. \*\*Selon HOYA. \*\*\*Selon Centennial

Selon Essilor, les tests démontrent que le traitement est 70 % plus résistant aux rayures que la génération précédente et trois fois plus facile à nettoyer après un encrassement important.

## UNE NOUVELLE DÉFINITION DE LA CLARTÉ

Le Super HiVision Meiryo M EX4M de HOYA représente à la fois une avancée technologique et un clin d'œil à l'héritage culturel de l'entreprise. Selon Todd Deforest, directeur de la formation et du développement chez HOYA Vision Care Canada, le nom reflète une évolution et une signification.

« EX4 est la prochaine génération de notre traitement antireflet », dit M. Deforest. « Et nous voulions un nom qui ait du sens. C'est pourquoi nous l'avons nommé Meiryo — un mot japonais qui signifie clarté ou clair. Nous sommes retournés à nos racines ».

M. Deforest est toujours impressionné lorsque l'équipe de R&D présente un nouveau traitement, mais il demande des preuves à partager avec les professionnels. « Ma première réaction est toujours : "Prouvez-le" », dit-il.

L'équipe a alors démontré la supériorité du traitement par le biais du test comparatif

complet LongLife Index de HOYA, qui évalue cinq aspects de performance : test de gouttelettes, test de sable/abrasion, test au four, test UV et test à la laine d'acier.

« Grâce à des tests à l'aveugle, notre traitement s'est avéré supérieur à pratiquement tous les autres dans les cinq catégories », indique M. Deforest. Selon HOYA, le traitement offre une résistance aux rayures 2,5 fois supérieure et une réflectance réduite de 56 %, pour une clarté améliorée.

« J'ai moi-même essayé le traitement, et l'amélioration est tangible. On sent et on voit la différence ».

## EXCELLENCE MULTICOUCHE

La technologie LayR de Rodenstock adopte une approche systématique de la conception des traitements de verres, avec X-tra Clean comme couche supérieure spécialisée, répondant aux difficultés que rencontrent de nombreux patients à garder leurs verres propres.

Selon Paul-André Desjardins, vice-président des ventes chez Centennial Optical Limited, « X-tra Clean est la couche supérieure appliquée sur les couches de base. C'est une nouvelle norme pour une vision claire durable

— extrêmement limpide, facile à nettoyer, avec moins d'empreintes digitales et de saleté, pour une vision des plus nettes ».

La technologie fait appel à des molécules flexibles, créant une douceur unique. M. Desjardins explique que Rodenstock appelle cela le « coefficient de friction dynamique », qui est nettement plus faible pour X-tra Clean — « parfois jusqu'à la moitié », ce qui rend la surface deux fois plus lisse que les produits actuels.

Selon Centennial, des tests indépendants ont révélé que 93 % des porteurs de lunettes ont affirmé que les verres avec la finition X-tra Clean étaient plus faciles à nettoyer que leurs verres actuels. La technologie LayR intègre également des traitements antireflets qui réduisent les reflets visibles de 50 % et offrent une protection UV complète.

Pour les professionnels des soins oculaires, ces traitements haut de gamme constituent un véritable levier de différenciation face à la concurrence. Chacun offre des avantages uniques tout en apportant des améliorations mesurables de performance, ce qui rehausse la satisfaction et la fidélité des patients. **PO**

## Transformez votre équipe avec une formation en assistance optométrique.

Offre spéciale pour les lève-tôt



**Meilleure compréhension:** Valorisez le rôle clé de votre personnel dans la qualité des soins oculaires.

**Amélioration de la productivité:** Stimulez la performance de votre équipe.

**Avancement de carrière:** Offrez à vos employé.e.s de nouvelles compétences et opportunités.

**ENGAGEZ. VALORISEZ. SOIGNEZ MIEUX.**

Inscriptions:  
**28 juillet – 31 août 2025**



**Relations avec la clientèle:** Créez une équipe offrant une expérience exceptionnelle.

**Formation complète:** Offrez une formation à la fois pratique et théorique pour maximiser les compétences.

**Accès exclusif:** Offres et opportunités de formation continue pour votre personnel.



opto.ca/fr/aocc



613-235-7924  
888-263-4676



cco@opto.ca



CAO  
ACO

Ce programme est offert exclusivement aux employé.e.s des membres de l'ACO



TIREZ PARTI DE LA PERFORMANCE COMBINÉE DE  
VERRES À INTELLIGENCE  
BIOMÉTRIQUE ET DE LA  
NOUVELLE TECHNOLOGIE LAYR

Avec une **réduction de 50 % des reflets visibles**, la technologie LayR crée une vision beaucoup plus claire pour la personne qui porte les verres.

*Centennial*  
toujours en vue

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

R  
**RODENSTOCK**  
Parce que chaque œil est unique

# TIREZ PARTI DE LA PERFORMANCE COMBINÉE DE VERRES À INTELLIGENCE BIOMÉTRIQUE ET DE LA NOUVELLE TECHNOLOGIE LAYR

Avec une **réduction de 50 % des reflets visibles**, la technologie LayR crée une vision beaucoup plus claire pour la personne qui porte les verres.

*Centennial*  
toujours en vue

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

**R**  
**RODENSTOCK**

Parce que chaque œil est unique

# TIREZ PARTI DE LA PERFORMANCE COMBINÉE DE VERRES À INTELLIGENCE BIOMÉTRIQUE ET DE LA NOUVELLE TECHNOLOGIE LAYR

Avec une **réduction de 50 % des reflets visibles**, la technologie LayR crée une vision beaucoup plus claire pour la personne qui porte les verres.

*Centennial*  
toujours en vue

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

**R**  
**RODENSTOCK**

Parce que chaque œil est unique

TIREZ PARTI DE LA PERFORMANCE COMBINÉE DE  
**VERRES À INTELLIGENCE**  
BIOMÉTRIQUE ET DE LA  
NOUVELLE TECHNOLOGIE LAYR

Avec une **réduction de 50 % des reflets visibles**, la technologie LayR crée une vision beaucoup plus claire pour la personne qui porte les verres.

*Centennial*  
toujours en vue

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

R  
**RODENSTOCK**  
Parce que chaque œil est unique

TIREZ PARTI DE LA PERFORMANCE COMBINÉE DE  
**VERRES À INTELLIGENCE**  
BIOMÉTRIQUE ET DE LA  
NOUVELLE TECHNOLOGIE LAYR

Avec une **réduction de 50 % des reflets visibles**, la technologie LayR crée une vision beaucoup plus claire pour la personne qui porte les verres.

**Centennial**  
toujours en vue

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

**R**  
**RODENSTOCK**  
Parce que chaque œil est unique

# EN BONUS

## Mise en place d'un programme de boni d'équipe

PAR NANCY DEWALD

**O**n me demande souvent : Un boni d'équipe est-il avantageux, et si oui, comment devrait-il être structuré ? En lien avec le thème de ce mois-ci, j'ai donc choisi d'aborder ce sujet.

Un programme de boni bien structuré peut renforcer le moral de l'équipe, stimuler la performance et encourager la collaboration au sein des équipes en optique. Pour garantir son succès, le programme doit être axé sur l'équipe, simple à comprendre, facile à mesurer et réaliste. Voici un guide pour mettre en œuvre efficacement un tel programme, incluant le principe WFIM (« *What's in it for me* » — qu'est-ce que j'y gagne ?) pour maximiser l'engagement.

### 1. Établir des objectifs clairs

Avant de concevoir le programme, il faut définir à quoi ressemble le succès.

#### Les objectifs peuvent inclure :

- Augmenter les revenus grâce à des ventes accrues de montures et des options de verres de meilleure qualité
- Améliorer la satisfaction de la clientèle en améliorant le service et en réduisant les temps d'attente
- Accroître l'efficacité dans les processus de travail et la gestion des stocks
- L'alignement du programme avec les objectifs d'affaires garantissant des résultats significatifs qui profitent à l'entreprise et à l'équipe.

### 2. Créer un plan simple et mesurable

Pour assurer l'efficacité du programme :

**Le rendre axé sur l'équipe :** C'est l'un des comportements clés d'une équipe unie. Les bonis individuels peuvent entraîner de la compétition plutôt que de la collaboration. Une approche axée sur l'équipe favorise la responsabilité partagée.

**Fixer des cibles claires :** Utiliser des indicateurs de performance clés (KPI), tels que les revenus

mensuels, les scores de satisfaction des patients et l'efficacité des rendez-vous pour mesurer le succès.

**Assurer la transparence :** Expliquer clairement comment les bonis sont calculés afin que chaque membre de l'équipe comprenne le lien entre la performance et la récompense.

### 3. Garder le programme réaliste et réalisable

Un programme de bonis doit représenter un défi tout en étant réalisable. Des objectifs non réalistes peuvent décourager plutôt que motiver.

#### À considérer :

- Un système de récompenses à paliers, où les petits gains s'accumulent vers de plus gros bonis
- L'établissement de points de référence atteignables basés sur les tendances de performance antérieures

### 4. Déployer le programme efficacement

Le succès du lancement est essentiel à son adoption et à l'engagement.

**Étapes à suivre :** Communiquer clairement : Présenter le programme à l'équipe lors d'une réunion, en s'assurant que tout le monde comprend son fonctionnement.

**Collaborer pour atteindre la cible :** En équipe, établir des étapes d'action pour atteindre l'objectif. Les employés doivent y contribuer pour adhérer.

**Mobiliser les membres de l'équipe :** Utiliser le principe WFIM — aider les employés à comprendre « qu'est-ce que j'y gagne ? » en précisant les bénéfices financiers et professionnels du boni.

**Suivre les progrès :** Utiliser des outils visuels de suivi, des mises à jour régulières et des réunions d'équipe pour renforcer la participation et la responsabilisation.

**Célébrer les réussites :** Reconnaître publiquement les succès pour maintenir la motivation et l'enthousiasme pour les périodes de bonis futures. Même si l'objectif est collectif, il est acceptable de souligner les contributions individuelles.

**Versement :** Toute incitation devrait être autofinancée; les résultats devraient être suffisants pour couvrir le coût du boni. Selon ce qui est important pour votre équipe, les récompenses peuvent être financières, des activités d'équipe, la participation à des événements de l'industrie ou des avantages de bien-être.

### Conclusion

Un programme de boni bien conçu, basé sur l'équipe, peut transformer la performance d'une équipe en optique en favorisant la collaboration, en augmentant la productivité et en générant des résultats mesurables. En gardant le programme clair, équitable, aligné sur les objectifs de l'entreprise et en assurant un déploiement efficace avec le principe WFIM, les entreprises peuvent constater des améliorations durables en matière de moral d'équipe et de satisfaction de la clientèle. **PO**

**Nancy Dewald est une professionnelle du développement commercial, une animatrice d'ateliers et une vétérane de l'industrie d'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.ca](http://leaduptrainingandconsulting.ca).**





# VOLONTÉ TESTAMENTAIRE

La base d'un bon plan de succession est de posséder un testament.

PAR TIM PAZIUK

**T**out le monde devrait avoir au moins un testament, que vous soyez propriétaire d'entreprise ou non. Vous devriez en avoir deux si vous vivez dans une juridiction qui permet plusieurs testaments et si vous êtes propriétaire d'entreprise.

Décéder peut être extrêmement coûteux, et moins vous planifiez, plus cela peut vous coûter cher. Pourquoi renoncer à plus de 50% de ce que vous avez mis toute une vie à accumuler si ce n'est pas nécessaire ?

À noter que tout le monde ne perdra pas plus de 50%, mais certains le feront sans planification adéquate.

Lorsqu'une personne décède, la première chose à déterminer est si cette personne avait un testament. Si oui, le liquidateur prend en charge la succession. Sinon, quelqu'un doit s'adresser aux tribunaux pour être nommé représentant légal. Chaque province et territoire a ses propres règles en ce qui concerne les décès sans testament (intestat), mais disons simplement que c'est une situation malheureuse, causée par le fait que quelqu'un que vous aimez probablement n'a pas pris le temps de rédiger un testament. L'autre aspect regrettable est que votre succession sera alors gérée selon le testament que le gouvernement prévoit pour ceux qui ne rédigent pas le leur. Votre conjoint ne devrait pas avoir à payer d'impôt si vous êtes marié au

moment du décès. Toutefois, si vous êtes célibataire ou marié et que vous laissez certains biens à une personne autre que votre conjoint, des impôts inutiles pourraient être exigés.

En vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR), lorsqu'une personne décède, on considère qu'il y a une « disposition réputée » de tous ses biens en capital. Cela signifie que, même si rien n'est vendu, le gouvernement considère que c'est le cas et exige les impôts à ce moment-là. Si vous possédez des actions d'une société, ces actions sont réputées avoir été vendues à la date du décès, et l'impôt est dû. Une disposition de la LIR permet un roulement libre d'impôt au conjoint survivant — mais uniquement au conjoint. Cette même disposition de roulement s'applique à tous les autres investissements, comme les REER, comptes d'investissement ou biens immobiliers.

Même si votre conjoint peut éviter l'impôt sur le revenu à votre décès, cela ne le dispense pas nécessairement des frais d'homologation (c'est là que les deux testaments entrent en jeu). Cela est particulièrement important en Ontario et en Colombie-Britannique, où les frais d'homologation sont de 1,5 % et 1,4 % par tranche de 1 000 \$ de la valeur de la succession, respectivement.

Si un testament doit être homologué, tous les biens de la succession sont inclus. L'idée derrière l'utilisation de

## SURVEILLANCE FINANCIÈRE

deux testaments est que si l'un d'eux ne contient que des actions d'une société privée, il n'a pas besoin d'être homologué, car ces actions peuvent être transférées au bénéficiaire sans testament homologué. Tous les autres biens (sauf les actions de la société privée) figureraient dans le second testament.

Ainsi, si vous êtes marié au moment du décès et que vous laissez tout à votre conjoint, il ne devrait pas y avoir de problème fiscal. Cependant, le problème du pouvoir du testament ne disparaît pas pour autant — il est simplement reporté. Au décès du second conjoint, la disposition réputée s'applique.

Si vous êtes propriétaire d'entreprise, c'est à ce moment que se décidera ce que vous léguerez réellement à vos bénéficiaires.

Il existe plusieurs moyens de réduire les impôts dus au décès, mais par manque d'espace, nous n'en aborderons qu'un seul ici.

Cela s'appelle un gel successoral.

Lorsque vous prenez votre retraite, si vous détenez encore des actions d'une société privée, vous pouvez échanger ces actions contre de nouvelles actions à valeur fixe.

Vous pouvez ensuite émettre d'autres actions à vos bénéficiaires (ou à une fiducie), dont la valeur variera selon la valeur des actifs de la société.

Vous revendez chaque année une partie de vos actions à la société, réduisant ainsi la valeur de votre succession. Une partie de votre revenu de retraite provient alors de cette opération.

Si vous pouvez racheter toutes vos actions avant votre décès, aucune disposition réputée ne s'appliquera à ces actions, car vous n'en détenez plus au moment du décès.

En matière de planification successorale et d'imposition au décès, la meilleure situation est de tout contrôler sans rien posséder. **PO**

**Tim Paziuk travaille dans le secteur des services financiers depuis plus de 45 ans. Il est l'auteur de deux ouvrages sur l'incorporation des professionnels et il a fait l'objet d'articles dans le *Financial Post*, le *Huffington Post*, le magazine *MoneySense* et de nombreuses autres publications. Il est actuellement président de TPC Financial Group Limited, une firme de planification financière à honoraires spécialisée dans l'accompagnement des professionnels.**



# Créer du contenu vidéo de qualité

PAR SAMANTHA PURCHASE, Marketing4ECP



**L**e contenu vidéo est devenu un outil de plus en plus puissant pour les entreprises, tous secteurs confondus — et les cliniques de soins oculaires ne font pas exception. De bonnes vidéos offrent un moyen dynamique d'entrer en contact avec vos patients, d'éduquer votre communauté et de mettre en valeur l'expertise de votre pratique.

Mais comment savoir ce qui fait une « bonne » vidéo, et ce qui n'en fait pas une ? Nous en avons parlé avec Ozzy Ponce, vidéographe chez Marketing4ECPs.

## POURQUOI LA VIDÉO EST-ELLE EFFICACE ?

En tant qu'outil marketing, le contenu vidéo attire l'attention plus efficacement que des images statiques ou du texte seul. Il permet de raconter une histoire de manière plus riche, en donnant aux entreprises la possibilité de transmettre leur message, de démontrer leurs produits ou services, et de créer un lien émotionnel plus fort avec le public.

Comme le souligne Ozzy, la vidéo est utile pour bâtir la réputation d'une clinique. « Comprendre l'expérience, c'est ce qui crée la confiance », explique-t-il. Si une personne ne sait pas à quoi s'attendre de votre part ou de votre clinique en raison d'une présence en ligne insuffisante, elle est beaucoup plus susceptible de se tourner vers quelqu'un d'autre. « Investir dans la vidéo, c'est investir dans votre clinique en permettant aux gens de comprendre ce que vous offrez et de se faire une idée claire ».

## COMMENT UTILISER LA VIDÉO

Vous êtes prêt à vous lancer dans la vidéo ? Et maintenant que faire ? Ne tombez pas dans l'excès, recommande Ozzy. « La vidéo doit combler les lacunes et guider votre contenu ».

Il ne s'agit pas de passer des heures à créer et à monter de longues vidéos juste pour dire que vous avez intégré la vidéo à votre stratégie — c'est à cette étape que la planification stratégique entre en jeu.

« La vidéo ne vit pas en vase clos », affirme Ozzy. Elle est beaucoup plus efficace lorsqu'elle est intégrée dans une stratégie globale, en complément des autres outils que vous utilisez. Servez-vous de la vidéo pour appuyer vos autres contenus, comme vos articles de blog, les pages de votre site Web ou vos campagnes sur les réseaux sociaux.

Voici quelques conseils pour maximiser l'impact de vos vidéos :

**CONTENU POLYVALENT :** Prévoyez des séances plus longues avec un vidéographe afin d'en extraire plusieurs vidéos plus courtes et ciblées, adaptées à différentes plateformes. Cette approche optimise votre investissement et vous permet de constituer une bibliothèque de contenu.

**NE SURCHARGEZ PAS :** Restez centré sur votre message ! L'une des erreurs les plus fréquentes est de vouloir inclure trop d'informations dans une seule vidéo. Ozzy recommande de se concentrer sur une seule idée ou un seul message par vidéo.

**DÉFINISSEZ L'OBJECTIF DE CHAQUE VIDÉO :** Utilisez la vidéo pour informer

(expliquer des affections, démontrer des procédures), divertir (contenu engageant pour les réseaux sociaux) ou raconter une histoire (témoignages de patients, présentation de la clinique).

## BONNES PRATIQUES POUR FILMER VOS PROPRES VIDÉOS

« Beaucoup de gens pensent que la vidéo coûte cher et prend beaucoup de temps, mais ce n'est pas nécessairement le cas », explique Ozzy. Plutôt que de dépenser, utilisez ce que vous avez déjà.

**ALLEZ À L'ESSENTIEL :** Visez des vidéos concises et directes. Pour les réseaux sociaux, l'objectif est la facilité de partage — comme le précise Ozzy, « le partage est beaucoup plus important » sur ces plateformes, pour favoriser le bouche-à-oreille ou le potentiel de viralité.

## ADAPTEZ LE STYLE À LA

**PLATEFORME :** Le ton et le style de votre vidéo dépendent de l'endroit où vous la publiez :

- **Réseaux sociaux (Instagram, TikTok) :** Parfaits pour des vidéos courtes, engageantes, souvent humoristiques, conçues pour capter l'attention et susciter des partages.
- **YouTube et votre site Web :** Mieux adaptés à des vidéos plus longues, à caractère informatif ou éducatif, fournissant plus de détails.

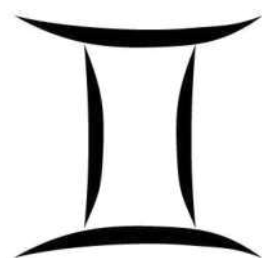
## UTILISEZ LA VIDÉO POUR DÉVELOPPER VOTRE CLINIQUE

Comme le souligne Ozzy — surtout dans le monde rapide d'aujourd'hui — la vidéo est un élément clé de la croissance, que ce soit pour attirer des patients ou développer votre entreprise.

Tirez parti de la puissance de la vidéo grâce à une planification stratégique et aux bons outils (téléphone ou équipement pro) pour créer un contenu efficace, qui engage, inspire confiance et fait rayonner votre pratique en soins de la vue. **PO**

**Samantha Purchase est rédactrice et réviseure à Calgary, en Alberta. Elle détient un baccalauréat en anglais de Mount Royal University et une maîtrise en anglais de l'Université de Calgary. Samantha travaille comme réviseure au sein de l'équipe Creative Services chez Marketing4ECPs.**

# CANCER



21 JUIN - 22 JUILLET

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.

Sensibles, intuitifs et profondément loyaux, les Cancers sont gouvernés par l'émotion et la nostalgie — ce qui fait que leurs choix de montures sont souvent ancrés dans le sentiment plutôt que dans la tendance. Ils sont attirés par des montures qui racontent une histoire : des formes vintage, détails patrimoniaux, et des designs qui évoquent une élégance discrète plutôt qu'un style tape-à-l'œil. On pense aux yeux de chat arrondis, aux carrés doux ou aux montures métalliques délicates dans des teintes lunaires comme la nacre, l'argent ou le rose poudré. Le confort est primordial, tout comme le sentiment de connexion émotionnelle, qu'il s'agisse d'une monture offerte par une personne spéciale ou d'une monture qui rappelle des étés passés. Les Cancers apprécient également une touche de romantisme, de sorte que les ornements subtils ou les courbes sculpturales leur plaisent souvent. Des personnalités comme Ariana Grande, Tom Hanks et Margot Robbie, toutes Cancers, incarnent ce mélange de sensibilité et de style classique. Pour les Cancers, les lunettes ne sont pas uniquement un accessoire — elles sont une extension de leur monde intérieur, portées tout près, comme une seconde peau. **PO**



Luna par  
Vint & York



Meissa  
par LOOL



Ellisville  
par Erkers



Audrina par  
Kate Spade



Clear Sky  
1621 par  
Silhouette





# Des opportunités exceptionnelles pour les optométristes.

Commencez, développez ou épanouissez votre carrière avec nous.



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

**Meilleurs lieux  
de travail<sup>MC</sup>**

**Great  
Place  
To  
Work<sup>®</sup>**

**CANADA  
2025**

\*Dr. Frédéric Marchand, optométriste.