

L'ESSENTIEL DE L'OPTIQUE

LE MAGAZINE DE L'OPTICIEN DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE

N°261 ■ FÉVRIER 2024

SANDRO



Distribué par ADCL Tél.: 01 41 58 18 00 . www.adcl.fr

creative COM!

POUR LES PROFESSIONNELS
& POUR LE GRAND PUBLIC

CLM, l'éditeur de l'Essentiel de l'Optique,
est une agence de communication novatrice.

Débanaliser et réenchanter la communication, par une approche plus empathique
du consommateur, fondée sur la transparence et l'authenticité.

Une méthode en rupture avec les modèles existants, pour une communication narrative
qui met le client et la société au cœur de son projet.

Et donne sens à l'acte de consommer.

ENVIE D'UNE NOUVELLE COMMUNICATION ?

► Contactez **Didier Gaussens**
au **01 71 73 42 42** ou **06 68 26 39 05**

ILS NOUS ONT DÉJÀ FAIT CONFIANCE

Safilo CNOF Transitions ESCHENBACH CHARMANT  VARILUX



CLM
COMMUNICATION

CLM Communication
BP 90018
91941 Courtaboeuf Cedex

info@clm-com.com

www.clm-com.com

JOOLY®

10 ans

www.joo-ly.fr •   [joolylunettes](https://www.instagram.com/joolylunettes)

Modèles Modèles SUN0582 • SUN0522

© Clixis Group 2021 - Marque déposée. Tous droits réservés - Ce dispositif médical (selon la réglementation) est un produit. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la société est formellement interdite. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la société est formellement interdite. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without the prior written permission of the copyright owner.

RÉ - RÉ - RÉINVENTER ENSEMBLE LE MÉTIER D'OPTICIEN.



Optic 2000 vous donne
les moyens de vous dépasser :

Un réseau leader

+

Une centrale d'achat
performante

+

Des innovations
commerciales & produits

+

Une forte visibilité
en communication

Tél. France : 01 41 23 76 38
Tél. Suisse : +41 79 552 70 63
Mail : expansion@audioptic.fr
optic2000.com



On va se revoir.

CLM Communication
L'Essentiel de l'Optique
BP 90018
91941 Courtabœuf Cedex
Tél. 01 64 90 80 17
info@clm-com.com
www.clm-com.com

**Gérant-Directeur
de la publication**
Gérard Larnac

**Rédaction
Directeur de la rédaction**
Gérard Larnac
06 70 98 22 31
gerard.larnac@gmail.com

**Publicité
Directeur Commercial**
Didier Gaussens
01 71 73 42 42 / 06 68 26 39 05
didier.gaussens@gmail.com

**Abonnement
Petites Annonces
Directrice Administrative**
Martine Cabirol
06 71 95 19 73
martine.cabirol@gmail.com

Directeur Artistique
Jean-Christian Hunzinger
jch@exatypo.com
www.exatypo.com

Consultant "Droit-Gestion"
Zaky Maroc

Consultant "Design"
Sébastien Brusset

Consultant "Recherche"
Laurence Winckler

Impression
Exatypo
15 chemin du purgatoire
74600 Annecy

Prix au numéro : 8,50 euros

L'Essentiel de l'Optique décline toute responsabilité sur les documents qui lui sont confiés, insérés ou non. Les textes, dessins et photos ne sont pas rendus. Les textes sont publiés sous la responsabilité de leur auteur. La reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite (loi du 11 mars 1957) sauf autorisation expresse de l'éditeur ou du Centre Français d'exploitation du droit de copie, 3 rue Hautefeuille, 75006 Paris.

© L'Essentiel de l'Optique

L'Essentiel de l'Optique est une publication
CLM Communication
SARL au capital de 7622 euros

Dépôt légal à parution
ISSN 1287-3160

L'ESSENTIEL DE L'OPTIQUE

LE MAGAZINE DE L'OPTICIEN DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE

Sommaire n°261

FÉVRIER 2024

06
LA TRIBUNE
Le sens de la méthode

08
CŒUR DE CIBLE
Remettre l'opticien dans la boucle



10
SALAIRES
Salaires : pas contents, les Français !

12
LE POINT DU MOIS
Actualité de l'ophtalmologie

15
ABONNEMENT
L'Essentiel chez vous

16
LE POINT DU MOIS
Ophtalmologie française : état des lieux

18
CONJONCTURE
La réindustrialisation de la France : mythe ou réalité ?

20
MARCHÉ
Le marché rattrape l'inflation

22
DISTRIBUTION
LUZ : de nouvelles ambitions

24
INDUSTRIE
Opal Demetz se donne les moyens de ses ambitions

26
CONTACTOLOGIE
Acuvue s'engage dans la freination de la myopie chez l'enfant

28
INNOVATION
Verres électroniques : les nouveaux horizons de la vision ?

30
AUDIO
Audio 2000 soutient deux athlètes aux JO de Paris

32
SOCIÉTÉ
Retrouver nos valeurs

34
REMARQUÉ
Bollé : le mythe revisité

36
CONTOURS DE LA MODE
Un teint de pêche !

48
LE CLUB ESSENTIEL
Toutes les offres Club du mois réservées à nos abonnés

50
ANNONCES & AGENDA
Les événements de l'optique

www.essentiel-optique.com

LE SENS DE LA MÉTHODE



“ Parler de réformes ce n'est pas les mener à bien. Près de trente ans après le nouveau référentiel BTS.OL, l'évolution de la formation en est encore au point mort. Ce qui permet aux orthoptistes du SNAO (Syndicat National Autonome des Orthoptistes), comme récemment à l'occasion de la nomination au gouvernement de Catherine Vautrin, Ministre du Travail, de la Santé et de la Solidarité, de se définir comme « seul(e) professionnel(le) de santé spécialisé(e) dans la prise en charge de la fonction visuelle ».

Une négation parfaite des efforts considérables que déploie actuellement la profession pour faire reconnaître sa dimension d'opticien de santé.

Doit-on cependant s'en étonner ?

Pour que la mue de l'opticien en opticien de santé devienne réalité, ou du moins qu'une partie des opticiens puisse prétendre à une telle reconnaissance, encore faut-il avancer avec méthode. On ne peut raisonnablement pas prendre cette direction sans que soit défini un plan d'ensemble en cinq étapes :

1. Définition métier.
2. Crédibilisation grâce à l'universitarisation de la formation en fac de santé/médecine et à la montée en compétence du parc de magasins.

3. Valorisation du métier et coordination avec les autres professions du soin (visuel et autres lorsqu'il y a lieu).

4. Attractivité.

5. Communication métier.

Toute initiative, aussi brillante et légitime soit-elle, si elle ne s'inscrit pas dans ce plan successif, sera vouée à l'échec. Ce serait sinon mettre la charrue avant les bœufs.

Si l'on prend le préalable à tout, c'est-à-dire la définition métier, force est de constater que personne dans la profession ne parle le même langage et que cette définition reste instable, peu lisible pour le consommateur, les professions connexes ou encore les Pouvoirs publics. Derrière des accords de façade et les intérêts objectifs (chacun a bien compris en quoi la santé protégeait le marché des prédateurs extérieurs), personne ne s'entend sur une définition claire : telle est la réalité.

Pour certains, l'impératif consiste à conserver un bon équilibre commerce-santé quand d'autres entendent s'affranchir autant qu'il est possible de la dépendance au produit, au profit de la prestation. Ces deux définitions sont-elles compatibles ? Certains imaginent un opticien polyvalent quand d'autres préconisent une diversification des profils au sein du magasin, avec un spécialiste du

commerce d'un côté et un spécialiste santé de l'autre. On prône ici l'unification de la profession, là son éclatement en deux métiers distincts...

Il faut se souvenir de l'échec que constitua la mise en place du BTS.OL de 1997. Échec pourquoi ? Parce que la profession, déjà incapable à l'époque de s'entendre sur une définition claire du métier, a délégué à l'Éducation nationale le soin de bâtir elle-même le programme de formation (celui-ci fut d'ailleurs soumis à l'approbation des ophtalmologistes pour en restreindre le champ). Or on ne peut élaborer sérieusement une formation en l'absence de définition claire des tâches à accomplir et des compétences qui leurs sont associées, et dont les professionnels eux-mêmes doivent être seuls juges. Aujourd'hui, en 2024, force est de constater qu'on en est toujours là.

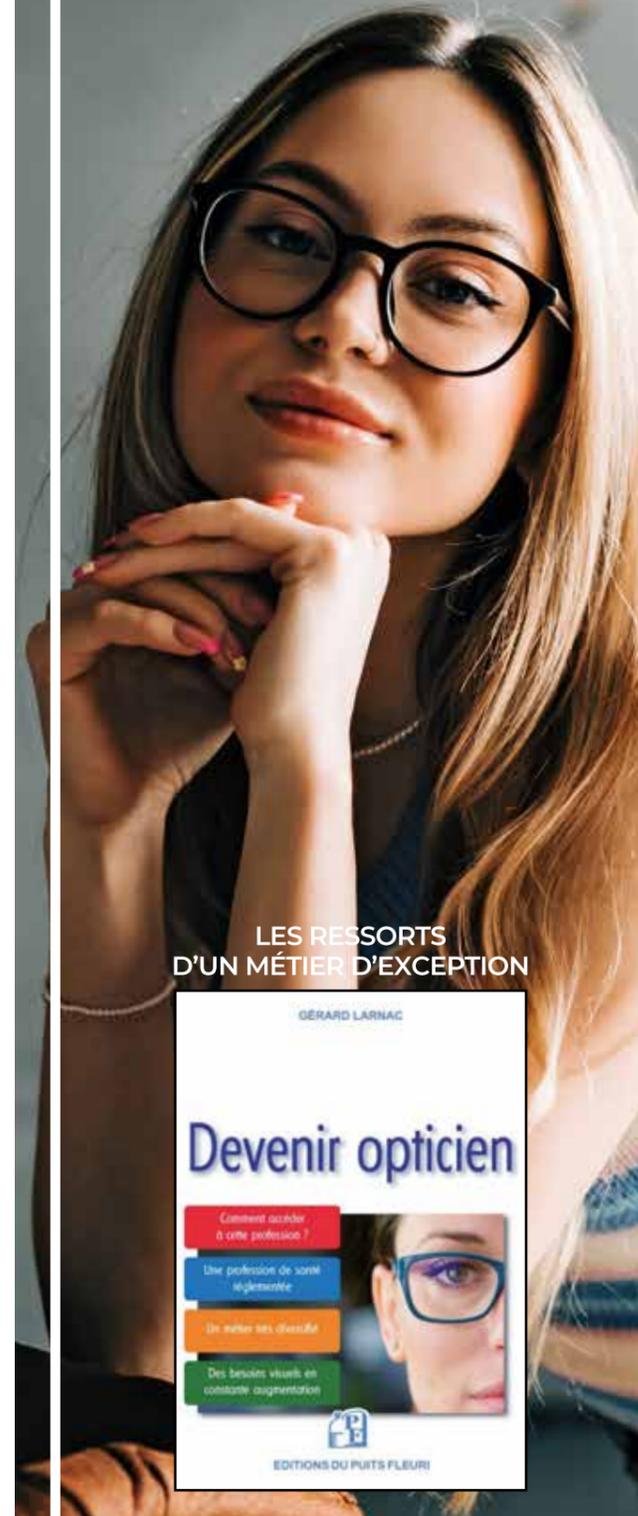
Faute de savoir trancher, la profession s'est condamnée elle-même à l'immobilisme. Dans un monde qui bouge à toute vitesse, cette position ne sera pas tenable très longtemps. La solution passe par la mobilisation de toutes et de tous pour, à travers les syndicats, faire avancer les choses. Pour de bon. 🍷

Gérard Larnac

Directeur de la rédaction • gerard.larnac@gmail.com



CLM Éditeurs



LES RESSORTS D'UN MÉTIER D'EXCEPTION



www.edition-optique.fr

CLM Éditeurs • 01 64 90 80 17
BP 90018 • 91941 Courtabœuf cedex

REMETTRE L'OPTICIEN DANS LA BOUCLE

Malgré ses belles promesses, le 100 % Santé n'a pas facilité l'accès des Français à la santé visuelle. C'est en tout cas l'une des conclusions que l'on peut tirer après la lecture d'un article de janvier paru dans *Que Choisir* et titré, précisément, « Contourner les difficultés d'accès ». Si les ophtalmos trinquent, les opticiens ne sont pas épargnés...



© Envato

Dans son édition de janvier, *Que Choisir*, le magazine des consommateurs, a étudié les difficultés d'accès à la santé visuelle. S'appuyant sur une enquête récente menée auprès du public, il parvient à deux constats principaux : plus d'un quart des candidats à un rendez-vous ophtalmologique est carrément recalé, soit 28% de refus purs et simples. Et le délai moyen est de 60 jours (avec des disparités importantes : en Ile-de-France, les délais sont inférieurs à un mois dans 67% des cas).

Les préconisations pour contourner la difficulté d'accès ? L'orthoptiste et la téléconsultation. Il est rappelé qu'une ordonnance est valable cinq ans pour les 16-42 ans, deux si elle émane d'un orthoptiste. Et que dans le cas d'une évolution de la vision, l'opticien est habilité à adapter la correction. Il est rappelé également la règle de remboursement, une paire de lunettes tous les deux ans, un lorsque la vue évolue de 0,25 à chaque œil, ou de 0,50 d'un seul côté.

Pour autant l'auteur de l'article semble dédaigner l'option « opticien » : « Faites renouveler votre équipement par un orthoptiste. Certes c'est sans doute moins pratique que de passer chez un opticien. Ce professionnel, plus qualifié, inspire toutefois davantage confiance pour un éventuel ajustement », conseille-t-il.

Paradoxalement, l'article affirme que les orthoptistes restent méconnus du public. Comment dès lors inspireraient-ils davantage confiance que l'opticien ? D'autant qu'ils ne sont pas toujours identifiés comme tels dans les cabinets d'ophtalmo. Une fois encore, l'angle de vue journalistique est celui du conflit entre des corporations complémentaires pourtant nullement

concurrentes, et dont au contraire seule l'articulation logique permettrait de générer plus d'efficacité dans la prise en soin du public.

D'autant que les centres d'ophtalmologie ne sont pas épargnés. Si l'on constate leur fort développement un peu partout sur le territoire, en revanche de nombreuses dérives graves sont constatées. L'Assurance Maladie a déjà procédé au déconventionnement d'une cinquantaine de centres pour facturations abusives, examens inutiles et « entourloupes diverses » (sic), que tend à masquer la pratique du tiers payant systématique, accusée de rendre le patient moins regardant sur ses dépenses. Pour le SNOF (Syndicat des Ophtalmologistes de France), 5 à 10% des prescriptions ne seraient pas conformes. Pour y remédier, l'ouverture d'un centre d'ophtalmologie est systématiquement assujettie à un agrément de l'ARS. Et les lecteurs du magazine sont invités à bien vérifier leurs factures.

S'agissant de la télémedecine, l'auteur rappelle que l'examen visuel en distantiel chez l'opticien n'impose absolument pas l'acte d'achat chez ce même opticien et qu'il peut toujours aller voir ailleurs. Tous ceux qui vont devoir amortir leurs investissements apprécieront le conseil...

De plus ces coûts nouveaux, dans un contexte déjà inflationniste, risquent d'avoir un impact sur le niveau des prix en optique. Pourquoi un tel réflexe de défiance vis-à-vis de la profession, alors qu'une bonne moitié des opticiens, soient 7000 points de vente répartis un peu partout, est d'ores et déjà totalement opérationnelle pour réaliser en magasin l'examen de délivrance simple de lunette à moindre coût... ■

ENCORE UN RÉFLEXE DE DÉFIANCE VIS-À-VIS DE LA PROFESSION

REJOIGNEZ LES OPTICIENS QUI CHANGENT LA VUE EN PROFITANT DES ATOUTS DE LA FRANCHISE LISSAC.

1

Plus de 100 ans d'expertise et d'innovation.

2

Formation continue pour nos franchisés.

3

Aucun droit d'entrée et pas de redevance de marque en année 1.

4

Une centrale d'achat performante.

5

Une nouvelle communication audacieuse (TV, magasins, digital & réseaux sociaux).

LISSAC

L'opticien qui change la vue.

SERVICE DÉVELOPPEMENT
01 41 23 76 39
expansion@audioptic.fr



Découvrez plus de 100 opportunités d'ouvertures de magasins.

SALAIRES : PAS CONTENTS, LES FRANÇAIS !

Globalement les Français sont mécontents de leur niveau de salaire. Les cadres et professions intellectuelles supérieures se disent même prêts à quitter la France pour gagner plus. Yomoni, leader de la gestion d'épargne en ligne, a interrogé 3 101 personnes représentatives des différentes CSP afin de mieux comprendre leur capacité d'épargne. Une enquête qui au-delà des différences et écarts professionnels, dévoile des besoins communs.

toutes photos © Envato



■ PERSONNE NE GAGNE ASSEZ, EN FRANCE

Il existe bien un point commun à toutes les différentes catégories socioprofessionnelles en France : le manque d'argent pour épargner ! En effet, c'est ce que déclarent 78% des ouvriers, 72% des employés, 69% des cadres moyens, 67% des agriculteurs exploitants, 65% des artisans et 47% des cadres supérieurs qui pensent tous ne pas gagner assez d'argent pour leur permettre d'épargner suffisamment.

Pensez-vous gagner assez d'argent pour pouvoir épargner ?			
CSP	Oui	Non	Nspp*
Ouvriers	15%	78%	7%
Employés et personnel de service	19%	72%	9%
Professions intermédiaires (cadres moyens)	25%	69%	6%
Agriculteurs exploitants	23%	67%	10%
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	27%	65%	8%
Cadres et professions intellectuelles supérieures	41%	47%	12%

*Ne se prononce pas

■ COMBIEN POUR ÉPARGNER ?

Avec une augmentation allant jusqu'à 500€ (nets mensuels), 42% des agriculteurs, 44% des employés et

47% des ouvriers estiment qu'ils auraient de quoi mettre de côté pour leur épargne. Pour les artisans (38%), les cadres supérieurs (47%) et les employés (41%), cette augmentation liée à l'épargne devrait être comprise entre 600 et 1 000 €.

Pour pouvoir plus épargner, combien vous faudrait-il comme augmentation (net mensuel) ?			
CSP	Jusqu'à 500 €	De 600 à 1000 €	Plus de 1000 €
Agriculteurs exploitants	42%	35%	23%
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	37%	38%	25%
Cadres et professions intellectuelles supérieures	21%	47%	32%
Professions intermédiaires (cadres moyens)	25%	41%	34%
Employés et personnel de service	44%	33%	23%
Ouvriers	47%	32%	21%

■ SALAIRE = RÉUSSITE ?

Pour 52% des Artisans, commerçants et chefs d'entreprise, le salaire n'est pas du tout le symbole ultime de la réussite. En revanche, pour toutes les autres catégories socioprofessionnelles, la rémunération est intimement liée au succès : 49% pour les agriculteurs, 61% pour les ouvriers, 67% pour les cadres supérieurs, 68% pour les employés et jusqu'à 72% pour les cadres moyens.

Selon vous, le salaire est-il le symbole ultime de la réussite ?

CSP	Oui	Non	Nspp*
Agriculteurs exploitants	49%	46%	5%
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	45%	52%	3%
Cadres et professions intellectuelles supérieures	67%	32%	1%
Professions intermédiaires (cadres moyens)	72%	26%	2%
Employés et personnel de service	68%	28%	4%
Ouvriers	61%	36%	3%

*Ne se prononce pas

■ DES FRANÇAIS(ES) PRÊT(ES) À TOUT ?

Pour gagner plus d'argent, les Français sont capables de se remettre en cause et de prendre certains risques. Ainsi, pour les agriculteurs et les employés « changer d'emploi » arrive en n°1. Alors que les artisans et les ouvriers préfèrent cumuler plusieurs emplois. Pour gagner plus d'argent, les cadres supérieurs sont prêts à « quitter la France » quand les cadres moyens optent pour la création d'une activité de freelance.

À noter que « travailler sans le déclarer » est le deuxième choix pour les agriculteurs, les artisans et les employés et que les cadres supérieurs peuvent même frauder les impôts si nécessaire.

Pour gagner plus d'argent, vous seriez prêt(e) à :			
CSP	n°1	n°2	n°3
Agriculteurs exploitants	Changer d'emploi	Travailler sans le déclarer	Frauder les impôts
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	Cumuler plusieurs emplois	Travailler sans le déclarer	Quitter la France
Cadres et professions intellectuelles supérieures	Quitter la France	Frauder les impôts	Travailler sans le déclarer
Professions intermédiaires (cadres moyens)	Créer mon activité de freelance	Quitter la France	Frauder les impôts
Employés et personnel de service	Changer d'emploi	Travailler sans le déclarer	Créer mon activité de freelance
Ouvriers	Cumuler plusieurs emplois	Changer d'emploi	Travailler sans le déclarer

■ LE SALAIRE IDÉAL PAR CSP

Pour plus de 50% des agriculteurs, le salaire mensuel net rêvé serait à 5000€, tout comme les professions intermédiaires. Pour plus d'un ouvrier et d'un employé sur deux, 4000€ nets mensuels serait nécessaire. De leur côté, 50% des artisans, commerçants et chefs d'entreprise rêvent de 7000€ nets par mois. Enfin, un cadre supérieur sur deux aimerait avoir un salaire net mensuel d'environ 9000€.

Pour votre métier, quel est le salaire mensuel net dont vous rêvez ?

CSP	25 % des répondants	50 % des répondants	25 % des autres répondants
Agriculteurs exploitants	7000€	5000€	3000€
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	9000€	7000€	3000€
Cadres et professions intellectuelles supérieures	10000€	9000€	6000€
Professions intermédiaires (cadres moyens)	8000€	5000€	3000€
Employés et personnel de service	5000€	4000€	2000€
Ouvriers	5000€	4000€	2000€

MÉTHODOLOGIE



Enquête réalisée auprès d'un échantillon représentatif de 3101 personnes résidant en France, âgées de 18 ans et plus. Sondage effectué en ligne à partir du panel de répondants BuzzPress (27200 personnes en France). Entre le 15 et le 22 janvier 2024, un sondage électronique a été envoyé par email et publié en ligne sur les réseaux sociaux (Facebook et LinkedIn). Les réponses ont ensuite été compilées et pondérées en fonction de quotas préétablis visant à assurer la représentativité de l'échantillon et afin d'obtenir une représentativité de la population visée. Toutes les pondérations s'appuient sur des données administratives et sur les données collectées par l'INSEE. ■

+ www.yomoni.fr

ACTUALITÉ DE L'OPHTALMOLOGIE

La 130^e édition du Congrès de la Société Française d'Ophtalmologie se tiendra du 4 au 6 mai 2024 au Palais des Congrès de Paris (Porte Maillot). Thème du Rapport 2024 de la SFO : les infections oculaires. L'occasion d'un tour d'horizon complet de l'actualité ophtalmologique.



© Envato

La présentation du Rapport SFO 2024 sur les Infections oculaires sera l'événement phare du 130^e Congrès de la SFO (Société Française d'Ophtalmologie). Les Sociétés de surspécialités et les équipes internationales seront présentes grâce aux Symposia en collaboration cette année avec l'Afrique de l'Ouest, le Brésil, le Canada, l'Europe, le Maghreb et le Moyen-Orient. La 4^e édition du Congrès digital d'automne de la SFO se tiendra le 5 octobre 2024.

1 THÈME DU RAPPORT 2024 DE LA SFO : LES INFECTIONS OCULAIRES

(Professeurs Bahram Bodaghi, Tristan Bourcier et Marc Labetoulle)

Le rapport annuel de la Société Française d'Ophtalmologie est un ouvrage de mise au point et de recherche, élaboré par les meilleurs experts du domaine. Ouvrage de référence, il représente plusieurs années de travail et permet de présenter l'état de l'art sur une pathologie, chaque année différente. L'édition 2024 est consacrée aux Infections oculaires et est coordonnée par les Professeurs Bahram Bodaghi, Tristan Bourcier et Marc Labetoulle.

Les infections oculaires se différencient en fonction de leur localisation. Elles peuvent toucher toutes les tuniques de l'œil :

- Les paupières (blépharite)
- Les voies lacrymales (dacrocystite ou dacryoadénite)
- La conjonctive (conjonctivite)
- La cornée (kératite)
- L'iris (uvéite antérieure)
- Le vitré (hyalite)
- La choroïde (choroïdite)

- La rétine (rétinite)
- Le nerf optique (papillite)
- La sclère (sclérite)

Celles qui touchent les tissus directement impliqués dans la vision, cornée, vitré, rétine et nerf optique, sont potentiellement les plus graves car elles peuvent compromettre définitivement la fonction visuelle. Toutes les infections peuvent entraîner des conséquences sévères de façon indirecte, en altérant les tissus plus nobles, cités ci-dessus. Elles touchent tous les âges, depuis la conception, avec des séquelles potentiellement définitives sur le plan visuel. Certaines infections comme les endophtalmies surviennent après un acte chirurgical ou des injections intravitréennes avec des conséquences gravissimes. Quels sont les traitements disponibles ? On distingue trois types de traitements :

- Les traitements curatifs composés d'antibiotiques, antiviraux, antifongiques et antiparasitaires.
- Les traitements adjuvants comme les stéroïdes, anti-VEGF, anti-glaucomeux, cicatrisants et les techniques chirurgicales.
- Les traitements préventifs qui peuvent être pharmacologiques (antiviraux, antibiotiques) ou vaccinaux.

→ LES ENJEUX ET DÉFIS

- L'évolution constatée des résistances aux antibiotiques, antiviraux, antifongiques ...
- L'appauvrissement de la recherche industrielle en anti-infectieux conventionnels, et ce notamment à cause des coûts induits de plus en plus élevés, surtout quand ils sont comparés à la possibilité de retours sur investissement (durée de vie inchangée des brevets

alors que le temps de conception et validation ne cesse d'augmenter, notamment pour des raisons réglementaires).

- Les difficultés techniques réelles à développer des vaccins contre certains pathogènes (ex HSV1, chlamydia trachomatis, adénovirus...)
- L'évolution de l'épidémiologie due aux changements sociétaux, environnementaux, climatiques avec un risque d'augmentation de certaines pathologies infectieuses oculaires dans certaines régions jusqu'alors épargnées, et la plus grande diffusion des résistances.

→ LES ESPOIRS POUR DEMAIN

- L'Intelligence artificielle pour l'aide au diagnostic et les choix thérapeutiques.
- Le développement d'outils diagnostiques (identification des pathogènes) de plus en plus efficaces et rapide pour une optimisation de la prise en charge. De nombreuses affections oculaires considérées autrefois comme auto-immunes ont pu ainsi être associées à un agent infectieux et bénéficier d'un traitement réellement adapté.
- Le développement d'outils thérapeutiques contre les effets secondaires des infections (anti-VEGF par exemple pour la cornée, matrices de reconstruction tissulaire, antifibrotiques...)
- Le développement d'outils thérapeutiques anti-infectieux avec des technologies de rupture (biologiques anti-infectieux...)
- La collaboration étroite avec les microbiologistes et les infectiologues. Certaines infections surviennent sur des terrains immunogénétiques particuliers qu'il est important de mieux identifier.

2 LES GLAUCOMES

(Professeur Antoine Labbe, CHNO des Quinze-Vingts Paris, Docteur Michel Puech, Explore Vision Paris)

Le glaucome est une maladie oculaire qui provoque une dégénérescence progressive du nerf optique aboutissant à une perte progressive du champ visuel. Il existe différentes formes de glaucome comme le glaucome à angle ouvert ou le glaucome à angle fermé, mais elles sont toutes caractérisées par l'atteinte progressive et irréversible du nerf optique. On associe souvent le glaucome à l'augmentation de la pression de l'œil. Cette augmentation de la pression intraoculaire est le principal facteur de risque du glaucome. Il existe néanmoins d'autres facteurs de risque comme l'âge, la myopie forte, certaines origines ethniques ou encore des facteurs héréditaires. Le glaucome est une maladie fréquente qui concerne essentiellement les patients de plus de 40 ans même si certaines formes peuvent aussi toucher les enfants ou les adultes jeunes. On estime qu'il y a en France près de 1,2 à 1,5 millions de patients atteints de glaucome. Le glaucome demeure malheureusement une des premières causes de cécité irréversible dans le monde.

→ LES ENJEUX ET DÉFIS

Quels sont les enjeux et défis de cette pathologie ? Le glaucome est une maladie insidieuse car il ne s'accompagne, le plus souvent, d'aucune douleur ou symptômes visuels au début de la maladie. Le patient ne peut donc pas se rendre compte par lui-même s'il est atteint d'un glaucome au début de la maladie. Le dépistage est donc un élément essentiel de la prise en charge des patients atteints de glaucome.

Le glaucome ne peut pas être guéri, l'objectif du traitement est de ralentir voir de stopper son évolution. Il est donc essentiel de faire le diagnostic précoce afin de pouvoir préserver la fonction visuelle des patients. Le risque de cécité lié au glaucome est faible si la maladie est diagnostiquée tôt et que les traitements et le suivi sont réalisés efficacement. Le traitement du glaucome repose sur l'utilisation de collyres, des traitements au laser ou encore des traitements chirurgicaux qui ont pour objectif de faire baisser la pression de l'œil. En réduisant la pression intraoculaire, il est possible de ralentir l'évolution du glaucome. Malheureusement, il n'est pas encore possible de régénérer un nerf optique altéré à cause du glaucome mais de nombreux travaux de recherche sont en cours dans ce domaine.

→ LES ESPOIRS POUR DEMAIN

De très nombreux progrès ont été réalisés depuis ces dernières années dans le domaine du glaucome. Ces progrès concernent autant les techniques de diagnostic et de suivi que les traitements médicaux et chirurgicaux. Les techniques d'imagerie de l'œil se sont considérablement développées et font aujourd'hui partie des examens de routine pour le diagnostic et le suivi des patients glaucomeux. Des logiciels associés à ces machines d'imagerie permettent aujourd'hui d'aider au diagnostic mais aussi au suivi des patients atteints de glaucome. L'intelligence artificielle permettra certainement une amélioration de ces techniques dans un futur très proche. Les collyres anti-glaucomeux ont aussi été améliorés avec des traitements de plus en plus efficaces et de mieux en mieux tolérés. Dans ce domaine, l'utilisation de collyres sans conservateurs a été un très grand progrès. Le développement de nouvelles formulations mais aussi de nouvelles formes galéniques qui amélioreront l'observance sont très attendues. Depuis quelques années de nouveaux traitements chirurgicaux moins invasifs ont aussi été développés dans le domaine du glaucome. Ils permettent aujourd'hui d'améliorer la sécurité des interventions chirurgicales avec une bonne efficacité. Enfin, le principal défi du traitement du glaucome dans l'avenir est d'agir directement sur la dégénérescence du nerf optique voire sur sa régénération. De nombreux travaux sont en cours dans le domaine qui ne manquera pas d'évoluer dans le futur.

3 LES STRABISMES

(Docteur François Audren, Secrétaire Général Adjoint de la SFO, Fondation Rothschild Paris)

Un strabisme (au sens large) est défini comme un non-alignement des axes visuels. Les causes en sont multiples. 4% de la population souffre de strabisme et l'on dénombre 12 000 à 13 000 interventions chirurgicales par an, dont 50% concernent des enfants de moins de 10 ans.

→ LES ENJEUX ET DÉFIS

Chez l'enfant, les strabismes peuvent être assimilés à un trouble développemental des commandes cérébrales de l'alignement des yeux. En raison de la plasticité cérébrale, le jeune enfant ne voit pas double, mais il peut exister un risque d'amblyopie (c'est-à-dire de baisse visuelle d'un œil dévié s'il n'est pas stimulé suffisamment). L'amblyopie fonctionnelle est une complication justifiant un traitement qui donnera des résultats d'autant meilleurs qu'il est débuté précocement (tant que la plasticité est suffisante). Le dépistage et la prise en charge des strabismes et de l'amblyopie sont donc un enjeu de santé publique.

Chez l'adulte, on rencontre des strabismes présents depuis l'enfance et qui ont pu éventuellement évoluer, ainsi que des strabismes qui peuvent être nouvellement acquis, et ceci à tous les âges. On rencontre également des atteintes des nerfs, des muscles oculomoteurs, ou des tissus de soutien de l'orbite ; dans ces derniers cas il existe souvent une mobilité oculaire anormale (limitation dans une direction du regard par exemple). Un strabisme acquis de l'adulte peut donc révéler de multiples pathologies et il entraîne une vision double (diplopie) pouvant être responsable d'un handicap fonctionnel majeur (perte d'autonomie, chutes, impossibilité de conduire, etc.)

Depuis 20 ans, la recherche s'est beaucoup intéressée au retentissement psychosocial des strabismes. Les strabismes peuvent occasionner des troubles de l'image de soi, du développement de la personnalité, des difficultés relationnelles (avec l'entourage professionnel ou personnel). L'altération de la qualité de vie du patient strabique, qu'il soit enfant ou adulte, qu'il souffre de diplopie ou non, justifie les traitements des strabismes.

Les traitements des strabismes peuvent reposer sur une correction optique, souvent mesurée à l'aide d'un collyre cycloplégique. Cette correction permet d'assurer la meilleure vision possible et dans certains cas (surtout chez l'enfant) que le strabisme diminue voire disparaît.

Chez l'enfant, le traitement chirurgical du strabisme est indiqué après le traitement médical (correction optique et de l'amblyopie éventuelle), idéalement avant l'entrée au CP, le retentissement psychosocial du strabisme se majorant à cet âge.

Pour les adultes, le traitement du strabisme est très souvent chirurgical. Il est indiqué en raison d'une diplopie ou d'une déviation inesthétique, en tenant compte de l'évolution éventuelle du strabisme en fonction de sa cause (par exemple les paralysies oculomotrices ont fréquemment une récupération spontanée, qui peut prendre plusieurs mois, et ne doivent jamais être opérées en urgence).

→ LES ESPOIRS POUR DEMAIN

Les progrès de la recherche (notamment de l'IRM) ont permis de mieux comprendre certains strabismes, notamment ceux liés à la myopie forte et à l'âge. L'augmentation de l'espérance de vie et de la prévalence de la myopie forte dans la population générale explique l'augmentation de la fréquence des strabismes qui leur sont associés. D'autre part la demande de la population par rapport aux conséquences psychosociales d'un strabisme inesthétique va grandissant, pour des âges de plus en plus avancés, ce qui explique l'augmentation régulière de la chirurgie de strabisme de l'adulte. Un des enjeux de la strabologie en France aujourd'hui est de répondre à cette demande parfaitement justifiée alors que les effectifs des médecins strabologues sont limités. ■

L'ESSENTIEL DE L'OPTIQUE

LE MAGAZINE DE L'OPTICIEN DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE



Vous aussi, chaque mois, lisez L'Essentiel. Parce que l'optique, c'est plus qu'un métier : c'est une cause, une passion, une culture.

ABONNEMENT

OUI, JE SOUHAITE M'ABONNER AU MAGAZINE L'ESSENTIEL DE L'OPTIQUE

- 1 an (10 n°) France 85 € Étranger : 110 € Étudiant : 49 €
- 2 ans (20 n°+ Le Club) France 120 € Étranger : 165 € (Joindre justificatif de scolarité)

Nom/Prénom _____

Société _____

Adresse _____

CP/Ville _____

Tél. _____ e-mail _____

L'Essentiel de l'Optique
est édité par
CLM Communication
BP 90018
91941 Courtabœuf cedex
Tél. 01 64 90 80 17
info@clm-com.com

www.clm-com.com

Règlement par chèque à "CLM Communication" • BP 90018 • F-91941 Courtabœuf cedex



OPHTALMOLOGIE FRANÇAISE : ÉTAT DES LIEUX

État des lieux des soins ophtalmologiques en France : un accès facile et efficace pour la majorité de la population. Par le Docteur Vincent Dedes, Président du Syndicat National des Ophtalmologistes de France (SNOF).



VINCENT DEDES, nouveau président du SNOF

La filière visuelle Française perdure comme un modèle d'excellence et offre un dépistage efficace sur l'ensemble du territoire. La France est le pays de l'OCDE avec le plus faible taux de prévalence de la cécité (0,17 contre 0,25 pour le Royaume-Uni ou 0,27 pour l'Allemagne), grâce à un dépistage médical efficace et un accès régulier à un ophtalmologiste en présentiel. Cet accès au médecin ophtalmologiste offre aux patients de plus en plus de solutions afin de réduire leur dépendance aux lunettes via le dépistage précoce chez les enfants, une lutte contre le développement de la myopie et un élargissement de l'offre de contactologie ou de chirurgie.

Par ailleurs, le taux de renouvellement optique en France est parmi l'un des plus élevés au monde, quel que soit le bassin de vie du patient. Cela montre que l'accès au renouvellement de lunettes est satisfaisant dans notre pays. En conséquence, afin de préserver la confiance des patients envers le système de soin visuel et pour assurer une prise en charge efficace et pertinente, il est plus que nécessaire d'évaluer ces nouvelles pratiques de renouvellements optiques non médicales, de vérifier que les règles sont appliquées et qu'elles n'entraînent pas de retard de prise en charge de pathologies pour les patients.

Ce résultat probant est dû à une meilleure organisation des cabinets d'ophtalmologie :

- Regroupement des ophtalmologistes permettant une offre de soins plus complète, une meilleure continuité des soins et une meilleure gestion des urgences.
- Développement des sites multiples avec présence d'un

médecin pour améliorer le maillage territorial et l'accès aux soins des patients dans les zones sous-dotées.

- Travail aidé en équipe pluridisciplinaire (orthoptiste, infirmiers, opticiens et assistants médicaux) pour gagner du temps médical ; l'ophtalmologie a été précurseur dans le travail aidé dont s'inspire aujourd'hui le gouvernement avec les assistants médicaux.

Il est dû également à la coopération avec les autres professionnels de la filière visuelle :

- Protocoles de coopération avec les orthoptistes.
- Renouvellement optique sous conditions chez les orthoptistes et les opticiens.
- Accès direct aux orthoptistes pour le dépistage des enfants en bas âge et primo-prescription sous conditions.

TRANSPARENCE, ÉVALUATION, RÉGULATION, INFORMATION DES PATIENTS

À mesure que les possibilités de renouvellements optiques se diversifient, l'ensemble des mécanismes inhérents sont trop souvent mal compris par les patients. Dans son rapport sur la rénovation du protocole de coopération (RNM), la Haute Autorité de Santé (HAS) s'interroge donc sur « la lisibilité et la cohérence des



© Envato

multiples dispositifs sur la même thématique ». Il est d'autant plus important de sécuriser le parcours de soins visuels que certains acteurs profitent et jouent de ce manque de lisibilité et transparence afin d'induire les patients en erreur :

- Cabinets d'ophtalmologie sans ophtalmologiste.
- Mésusage des téléconsultations ou des télé-expertises.
- Non-respect des obligations déontologiques, de continuité et de territorialité des soins.
- Référencement en ophtalmologie sur les sites de rendez-vous en ligne de structure commerciale.
- Détournement des protocoles de coopération et non-respect des critères d'inclusion ou d'exclusion.

Si l'on s'attarde sur le cas de la téléconsultation ou de la télé-expertise en ophtalmologie, ces dernières peuvent indubitablement devenir utiles à l'amélioration des soins, sous condition d'un encadrement stricte. On déplore la recrudescence de dérives orientées vers un consumérisme médical et la vente d'équipements d'optique, au point où Thomas Fatome (directeur de la CPAM) parle d'un *Far West* au sujet des téléconsultations lorsqu'il appelle à la régulation :

- Fausses téléconsultations ou télé-expertises.
- Téléconsultation dans des espaces éphémères à la sortie des caisses des supermarchés sans respect de la législation des magasins d'optiques.
- Situation de compéage où l'ophtalmologiste « partenaire » est rémunéré directement ou indirectement par le vendeur de l'équipement ou encore actionnaire de la société mettant à disposition le système permettant la vente optique.
- Cabines de télé-ophtalmologie en magasins d'optique avec pour seul but de vendre un équipement. Les plateformes de téléconsultations promettent des taux de transformation, soit d'achat de lunettes ou lentilles en magasin, à plus 90-95%. Pire, on assiste très souvent à une non-délivrance de l'ordonnance pour le « patient-client » afin qu'il ne puisse pas bénéficier de son libre choix d'opticien.

Ces abus sortent progressivement de l'ombre. Le Conseil National de L'Ordre des Médecins a réalisé un rapport sur les mésusages de la télémédecine, et la Caisse

National d'Assurance Maladie a produit une charte de bonnes pratiques pour encadrer celle-ci. Plus récemment, la HAS vient de publier un référentiel de bonnes pratiques et méthodes d'évaluation applicables aux sociétés de téléconsultation et annonce une prochaine publication encadrant les lieux de téléconsultations pour le 1er trimestre de 2024. En outre, l'article 65 de la loi sur le financement de la sécurité sociale de 2024 annonce la prise en charge des prescriptions sous conditions d'une téléconsultation réelle, i.e. « une communication orale, en vidéotransmission ou téléphonique, entre le prescripteur et le patient » :

« Les produits, les prestations et les actes prescrits à l'occasion d'un acte de téléconsultation réalisé en application de l'article L.6316-1 du code de la santé publique ainsi que les prescriptions réalisées lors des télésoins mentionnés à l'article L.6316-2 du même code ne sont pris en charge qu'à la condition d'avoir fait l'objet d'une communication orale, en vidéotransmission ou téléphonique, entre le prescripteur et le patient. »

Par conséquent, les possibilités de renouvellements optiques se complexifient à mesure qu'elles se diversifient. Aussi existe-t-il un besoin crucial d'évaluation et de régulation afin d'offrir un parcours de soins visuels éthiques et dans l'intérêt du patient. Afin d'éviter un autre scandale concernant des dérives frauduleuses, comme celles des centres de santé en ophtalmologie, le SNOF sera plus qu'attentif quant à l'application de ces référentiels et de cette nouvelle loi.

CONCLUSION

On peut se féliciter d'avoir en France une prise en charge et un suivi de la santé visuelle d'excellence. Par ailleurs, l'accès au renouvellement de lunettes s'est largement amélioré grâce aux efforts d'organisation des ophtalmologistes qui ont permis de réduire les délais d'attente pour un rendez-vous, et à la coopération avec les autres acteurs de la filière visuelle. Aujourd'hui, il est important de bien préciser le rôle de chacun dans cette filière, d'évaluer et réguler les nouvelles pratiques, pour ne pas perdre en qualité de soins.

Les cabinets d'ophtalmologie deviennent des entreprises médicales, avec autour du médecin une équipe pluridisciplinaire. Afin de préserver l'indépendance du médecin, l'aspect éthique et déontologique de la pratique et in fine éviter l'écueil de la financiarisation de la médecine, il est vital d'accompagner et de bien former la jeune génération. Le développement des stages en libéral est donc indispensable. Ils sont d'ailleurs de plus en plus plébiscités par les internes. Outre les stages, cela doit également passer par l'intégration de ces problématiques dans leur formation académique. ■

+ www.snof.org

LA RÉINDUSTRIALISATION DE LA FRANCE : MYTHE OU RÉALITÉ ?

La réindustrialisation, c'est comme l'écoresponsabilité. Pour un peu on ne parlerait plus que de ça. L'une pour la préservation de notre souveraineté et de nos emplois, l'autre pour la préservation de la planète, ces deux stratégies représentent un regard défensif que nous jetons sur notre avenir. Comment en faire les deux faces d'un même projet partagé, généreux, exaltant ?

toutes photos © Envato



Inflation, augmentation des taux de crédit, crise immobilière... Les secteurs de la distribution et de l'industrie n'ont pas été épargnés par un contexte socioéconomique particulièrement complexe et agité.

Pour autant le FMI classe la France comme la septième puissance mondiale en termes de PIB en 2023. Car notre pays ne manque pas d'atouts. L'industrie hexagonale est principalement leader dans les domaines de l'énergie, du luxe et de la finance. Malgré un chômage supérieur aux pays voisins, la France a longtemps joui d'une des productivités les plus fortes des pays industrialisés. Le PIB par habitant demeure particulièrement élevé (44 410 euros en 2023, FMI). Mais contrairement à l'Allemagne dont le tissu industriel est principalement composé d'entreprises de taille moyenne, souvent familiales, l'hexagone a opté pour une politique de très grands groupes, moins habiles, moins réactifs, plus mondialisés. La bonne qualification de sa main d'œuvre et de son management, l'efficacité de ses infrastructures et sa qualité de vie fait de la France une région du monde prisée par les investissements étrangers. 18 000 entreprises sont actuellement sous capitaux étrangers, soit 12% des effectifs et 17% de la valeur ajoutée (Insee, décembre 2022).

Si sa compétitivité demeure un atout-maître, le déficit commercial se creuse. Et trop souvent encore, le rapport qualité-prix n'est pas satisfaisant. Depuis 2022, l'inflation touchant principalement les prix des produits agricoles et de l'énergie s'est répercutée sur les prix des biens de consommation, contraignant le consommateur à opérer des arbitrages permanents, voire des renoncements à l'achat.

Après une crise sanitaire qui a bouleversé les économies mondiales, la croissance a joué au yoyo, puis a fini par se stabiliser autour d'un point. Pour autant les entreprises peinent à rembourser le « quoi qu'il en coûte ». Et de nouveaux modes de vie, encouragés par une certaine sobriété, se font jour dans certaines parties de la population. L'économie de la seconde main a le vent en poupe. Ce qui casse une dynamique fondée sur le renouvellement rapide, la nouveauté, l'obsolescence, les effets de mode.

Les tensions de la géopolitique internationale qui ont succédé à la pandémie contribuent à maintenir un très haut degré d'incertitude, notamment sur le transport, les matières premières et l'énergie.

Depuis le milieu des années 70, la tertiarisation de l'activité a transformé le paysage économique. Mais pas seulement : les emplois dans la production textile et l'extraction diminuent de plus de 80% sur la période. L'industrie française est passée de 25% des emplois à 10%. La délocalisation massive est passée par là. Un mouvement qui affecte tous les pays du G7.

Quarante ans plus tard, c'est le retour de balancier. La réindustrialisation est à l'ordre du jour. À cela plusieurs raisons. Le retour des unités de production sur le sol national permet de créer de la valeur, de développer l'emploi, de renforcer une souveraineté industrielle particulièrement mise à mal au moment de la pandémie, de restreindre l'empreinte écologique, de retrouver des savoir-faire. Il s'agit à présent de sécuriser l'accès aux matières premières et aux composants stratégiques et de soutenir l'innovation de pointe.

Les secteurs concernés par la réindustrialisation sont principalement des secteurs bénéficiant d'avantages compétitifs : l'aéronautique, le luxe, l'agro-alimentaire, l'industrie pharmaceutique, l'électronique. Le plan France Relance 2030, qui prévoit à terme la création de 40 000 emplois (Pour mémoire le CICE de Hollande en a créé plus de 100 000), a ainsi débloqué 35 milliards d'euros, dont 86% en faveur des TPE/PME. Depuis 2017, 90 000 emplois industriels ont été créés, 300 nouvelles usines implantées sur notre sol.

La stratégie France Relance 2030 fait le pari d'une réindustrialisation décarbonée. Elle s'accompagne de mesures incitatives, comme le crédit d'impôt, et instaure un bonus écologique. Dans le respect des engagements pris : réduire de 35% nos émissions de gaz à effet de serre.

Pour autant ces engagements nécessitent de très lourds investissements : il faut à la fois financer la transition robotique et la transition écologique. Relocaliser pour être compétitif, c'est avant tout relocaliser des machines dont la performance et la maintenance ne peuvent être assurées que par des personnels hautement qualifiés. Le résultat risque fort d'être décevant en matière d'emplois. Enfin verdir l'industrie au-delà de la pure rationalisation par le circuit court et le renouvelable demande beaucoup, beaucoup de moyens.

Cet engagement en faveur d'une réindustrialisation écoresponsable est puissamment mobilisateur pour toute la société. Il peut être l'occasion de refaire communauté. Cependant, en l'absence criante de vision claire et d'horizon partagé, son succès est loin d'être assuré. Or le temps presse. Le pays, bien trop fragmenté, bien trop hanté par l'idée de déclin, saura-t-il saisir cette opportunité de faire un bond vers le futur ? ■

À LIRE

France 24 : actualités et données clés, La Documentation Française, janvier 2024. ■



LE MARCHÉ RATTRAPE L'INFLATION

Dans un contexte qui reste tendu (géopolitique internationale, inflation), l'optique poursuit sa croissance. Certes modérée, celle-ci est évaluée à 1,8 % pour l'année 2023. Devant le tassement de leurs résultats, les indépendants s'organisent et se réinventent. Si les fondamentaux demeurent solides, la population devient de plus en plus hétérogène, ce qui rend les comportements de consommation plus erratiques. Pour autant les fondamentaux de l'optique restent solides.



© Envato

À l'occasion de la présentation par LUZ de sa nouvelle signature de marque « Business Partenaire des Opticiens Indépendants » et de son nouveau logo le 25 janvier dernier, le n°1 des centrales d'achat a dévoilé les chiffres du marché.

Le bilan 2023 fait état d'un résultat de 7,4 milliards d'euros, soit un marché français en croissance de

1,8% (d'après GfK, résultat de sortie de caisse) dans un contexte général de ralentissement économique à 0,9% sur l'année. Depuis 2018, la croissance en optique serait de 12,7%, soit environ l'équivalent de l'inflation sur la période.

En France, le marché de l'optique est en croissance pérenne, soutenue notamment par le vieillissement de la population et la myopisation des plus jeunes. Toutefois, chaque année, les magasins d'optique indépendants, qui représentent la moitié des points de vente, perdent du terrain face aux enseignes nationales.

Tombée extrêmement bas, la confiance des ménages selon l'INSEE repart à la hausse, à mesure que l'inflation desserre son étau. Les arbitrages vont rester prépondérants dans la tenue de la consommation. Fort heureusement ceux-ci s'avèrent mécaniquement favorables aux biens relatifs à la santé au quotidien, qui ne se comportent pas comme l'économie des biens de consommation courante. Raison pour laquelle plus personne, y compris tous ceux qu'anime une logique de grande distribution, ne peut plus faire l'impasse sur la dimension « santé » de l'optique. Car celle-ci constitue un double rempart : rempart qui garantit le monopole de distribution à l'opticien, et donc la faible percée de « prédateurs » qui, sans lui, seraient déjà là ; rempart contre les aléas de la consommation générale. Le marché

est élastique et peut subir des variations ponctuelles, mais son périmètre demeure constant.

Les revalorisations de salaires et de prestations, ainsi que les primes d'activité devraient participer au relèvement de la consommation durant l'année. Mais la vraie difficulté pour les statisticiens comme pour les prévisionnistes, c'est la fracturation de cette classe moyenne qui tenait jusque-là la consommation générale. Cette population n'est plus du tout homogène, comme

du temps où l'on pouvait encore parler de « Français moyen ». Des disparités considérables se sont installées, selon que les individus sont urbains ou ruraux, actifs ou inactifs, séparés ou non, propriétaires ou non, endettés ou non, en bonne santé ou non, ayant ou non bénéficiés d'héritages...

Avec un salaire médian proche du SMIC, le niveau général de revenus laisse peu de marge de manœuvre au consommateur. Les dépenses contraintes (principalement le logement) sont passées de 12% dans les années 70 à plus de 30% aujourd'hui. Le financement de l'optique, laissé au bon soin des mutuelles qui se contentent de monter régulièrement le niveau de leurs cotisations tout en baissant le niveau de leurs prestations, n'a pas jusqu'à présent proposé de solutions véritablement innovantes. C'est pourtant une clef pour le marché de demain. ■

REPENSER LE FINANCEMENT DE L'OPTIQUE

LE MARCHÉ EN VALEUR :

(Source LUZ)

- Indépendants : 24,9%
- Chaînes : 32,3%
- Coopératives : 34,5%
- Mutualité : 8,5%



GÉRARD LARNAC

Devenir opticien

Comment accéder à cette profession ?
Une profession de santé réglementée
Un métier très diversifié
Des besoins visuels en constante augmentation

■ Entrer dans la réalité multiple du métier d'opticien tient de la gageure. Entre santé, commerce et haute technologie, c'est précisément cette diversité qui en fait tout l'attrait, mais aussi toute la complexité. Le mérite de l'ouvrage, c'est d'abord de permettre d'articuler cette diversité en un tout cohérent et homogène, comme profession au service de la santé visuelle du public. Organisation de la profession et forces en présence, formations, consommation, bonnes pratiques, perspectives et prospectives : tout y est pour découvrir le métier comme pour en approfondir les subtilités.

■ **Devenir Opticien** par Gérard Larnac
Éditions du Puits Fleuri – 286 pages, 24 €
Disponible sur www.edition-optique.com

EDITIONS DU PUITS FLEURI

LUZ : DE NOUVELLES AMBITIONS

Créée en 1987, la centrale LUZ rejoint le Groupe Schertz en 2001, une entreprise familiale de l'est de la France. Vingt ans plus tard, elle devient le n°1 des centrales d'indépendants en volumes d'achat transités. Fort d'une croissance deux fois supérieure à celle du marché, LUZ a entrepris une refonte de son logo et se dote désormais d'une nouvelle signature de marque : "Business Partenaire des Opticiens Indépendants".

En 1987, la centrale LUZ est créée par trois opticiens qui fédèrent une dizaine de points de vente afin de bénéficier de conditions d'achat optimisées. En 2001, LUZ rejoint le Groupe Schertz, une entreprise familiale dédiée à l'optique indépendante regroupant plusieurs magasins d'optique et la centrale SAPMM.

Le Groupe Schertz est une entreprise familiale intégralement détenue et dirigée par les frères Jérôme et Grégory Schertz. Ils sont impliqués depuis deux décennies dans ce groupe fondé par leur père André.

Opticien diplômé en 1968, André Schertz amorce son parcours entrepreneurial en acquérant ses premiers magasins d'optique en 1978. Il fonde la centrale SAPMM en 1980 avec trois autres confrères. En 1985, il rachète « Opticiens Maurice Frères », maison fondée en 1880 et référence de la profession à Nancy. Le groupe poursuit ensuite une croissance stable en ouvrant d'autres magasins Maurice Frères en Alsace et en Lorraine, mais aussi par acquisitions : Opticiens Auberger à Roanne en 1997, Martel optique au Puy en Velay en 2007, Opticiens Pieraut à Thionville en 2013, ainsi que dix magasins Balouzat Opticiens en 2018. Aujourd'hui le groupe Schertz possède en propre une quarantaine de magasins d'optique indépendants.

En 2005, l'opportunité de rentrer dans le secteur de l'audiologie se présente avec la reprise du réseau Audition Conseil.



Grégory et Jérôme Schertz

LUZ : "BUSINESS PARTENAIRE
DES OPTICIENS INDÉPENDANTS"

“

”

2011 voit la création de l'Agence de communication 100%.

En 2022, le Groupe Schertz recentre ses activités sur l'optique en cédant Audition Conseil et la centrale LUZ audio.

Au fil des années, LUZ a poursuivi sa croissance pour devenir un acteur incontournable du marché, rassemblant aujourd'hui plus de 2200 magasins d'optique indépendants, ce qui en fait le n°1 des centrales d'indépendants en volume d'achats transités.

Et en 2024, le Groupe refond son approche d'accompagnement de ses adhérents pour la centrale LUZ et met

sur pied un nouveau plan de croissance pour les magasins en propre détenus par la famille Schertz.

Une réussite jamais démentie qui poursuit son développement en faveur d'une certaine idée du métier. Très impliqué dans le devenir même de la profession à travers la FNOF (Fédération Nationale des Opticiens de France) ou le Casopi (Syndicat des centrales d'achat au service des Opticiens indépendants), LUZ fonde en 2020 l'association Téva, dont les principaux objectifs sont de favoriser les actions susceptibles de concourir au développement des connaissances interdisciplinaires sur la vision et l'audition, et de communiquer au plus vite les avancées de la recherche aux acteurs de ces deux



LUZ : LES CHIFFRES CLÉS

DU N°1 DES CENTRALES D'ACHAT INDÉPENDANTES

- 2 200 magasins d'optique adhérents
- 190 magasins experts Optikid
- 50 magasins experts Un Dixième+
- Plus de 200 fournisseurs référencés
- 6 Responsables Régionaux
- 3 Responsables Grands Comptes
- 5 Délégués à l'Information Médicale
- 1 Directeur du Développement (LUZinvest)
- 2 Assistantes Support Adhérents

secteurs. La présidente en est Chantal Milleret, chercheur et neuroscientiste au Collège de France.

Après la mise en place d'une politique de spécialisations différenciantes (Optikid depuis 2010, Un Dixième+ en basse vision), LUZ a créé LUZinvest, un accompagnement dans la création, cession ou rachat de magasin et le développement d'entreprise, ainsi que CultureLUZ, un service de formation certifié Qualiopi pour développer le savoir-faire des équipes.

Fort d'une croissance deux fois supérieure à celle du marché, LUZ va encore plus loin. Face à une très forte pression concurrentielle, les opticiens indépendants voient leur part de marché qui s'amenuise. Pour relever ces défis, LUZ a initié une collaboration avec ses partenaires, opticiens, adhérents ou collaborateurs du Groupe Schertz. Une démarche complète pendant plusieurs mois : analyse partagée du contexte, enquêtes et interviews, ateliers de travail, échanges avec des professionnels de l'optique ou d'autres secteurs (commerce indépendant, professions libérales, santé, artisans,...), évaluation des possibilités, priorisation des chantiers, maquettes des solutions et validation sur le terrain.

Cette co-création a permis d'élaborer une méthode éprouvée, basée sur un autodiagnostic, des outils innovants et un accompagnement par des experts. LUZ a entrepris une refonte de son logo et se dote désormais d'une nouvelle signature de marque : « Business Partenaire des Opticiens Indépendants » à l'adresse de ses 2200 magasins adhérents. ■

+ www.luz.fr

OPAL DEMETZ SE DONNE LES MOYENS DE SES AMBITIONS

Opal Demetz ouvre son capital à Weinberg Capital Partners et se rapproche de Roussilhe pour devenir un leader du made in France. L'annonce en a été faite le 22 janvier dernier. Avec un projet de réindustrialisation, d'internationalisation et de développement durable, Opal Demetz s'offre là un nouveau départ.



Photo © OPAL / De gauche à droite : François Fort (Opal Demetz), Maxime Rolandeau (Roussilhe), Ludovic Brochard (Roussilhe) et Guillaume Fort (Opal Demetz)

L'année 2024 démarre fort pour Opal Demetz, spécialiste de la conception et de la distribution de montures de lunettes à la vue. Déjà leader sur le marché de la monture enfant, du petit prix, avec une expertise différenciante sur le segment du sport à la vue, l'entreprise se rapproche de Roussilhe pour investir durablement dans la monture française. Avec l'arrivée du fonds d'impact de Weinberg Capital Partners à son capital, Opal Demetz ambitionne désormais un développement à l'international tout en renforçant la fabrication française.

Créé en 1995 par François Fort, Opal s'est imposé au fil des années comme le leader européen de la monture pour enfant et adolescent puis le leader français du petit prix et un acteur majeur de la monture adulte. Son rapprochement avec Demetz en 2015 lui a permis de se positionner également comme un expert sur le segment de la lunette de sport. Aujourd'hui, l'entreprise lyonnaise développe ses filiales à l'international tout en se rapprochant d'un acteur régional de la lunette française : Roussilhe.

Créé il y a plus de 40 ans et basé à Nantes et

Oyonnax, berceau de la plasturgie de qualité, Roussilhe est un acteur phare de la fabrication française de montures de lunettes, avec des collections labellisées Origine France Garantie.

Cette alliance stratégique entre Opal Demetz et Roussilhe est, en premier lieu, la rencontre entre des dirigeants partageant les mêmes visions et les mêmes valeurs. Maxime Rolandeau et Ludovic Brochard pour Roussilhe, Guillaume et François Fort pour Opal Demetz se connaissent depuis de nombreuses années et ont tissé des relations qui dépassent le cadre professionnel. Ils souhaitent ensemble devenir un acteur majeur sur le marché de la lunette française avec des collections propres et des licences à haute valeur ajoutée comme Saint-James ou encore Bérénice.

« Grâce à notre rapprochement, nous souhaitons devenir un groupe français solide et dynamique totalisant près de 60 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2024 », annonce François Fort, Président d'Opal Demetz. « Notre objectif commun de développement autour de la fabrication française contribuera ainsi à la

réindustrialisation du secteur. »

Pour ce faire, François Fort s'est appuyé sur le fonds à impact de Weinberg Capital Partners, dont la vocation est d'investir dans des entreprises maîtrisant les enjeux de développement durable, afin de concrétiser son rapprochement avec Roussilhe et faire grandir son entreprise à travers une dimension durable forte.

Cédric Weinberg, associé et directeur général de l'expertise Impact de Weinberg Capital Partners, déclare : « Nous avons été séduits par la vision de François Fort qui a su positionner Opal Demetz sur des segments de niche dont le Groupe est rapidement devenu leader. Nos échanges multiples avec la famille Fort ont toujours été fluides et constructifs, c'est pourquoi nous sommes très heureux d'accompagner Guillaume Fort et sa talentueuse équipe pour faire d'Opal Demetz un leader européen du secteur et pour construire ensemble un acteur responsable répondant aux enjeux, de plus en plus exigeants, de la filière. »

L'arrivée de Weinberg Capital Partners fin décembre 2023, à travers une prise de participation minoritaire, permettra en effet à Opal Demetz d'atteindre ses objectifs ambitieux de développement à l'échelle internationale et de réindustrialiser la fabrication de ses

LES CHIFFRES-CLÉS

- Chiffres d'affaires OPAL 2023 : 45 M€
- Chiffre d'affaires Roussilhe 2023 : 10 M€
- Effectifs Groupe Opal Demetz : 200 personnes
- CA Prévisionnel groupe Opal Demetz 2024 : 60 M€

montures de lunettes adultes. Cette nouvelle structure actionnariale marque également un changement au sein du management. François Fort, fondateur de la société, cède son rôle de directeur général à son fils, Guillaume Fort, tout en restant Président et membre actif du conseil de surveillance.

« Je souhaite qu'Opal Demetz reste une entreprise familiale, une PME experte sur son secteur sans renier ses engagements, et WCP partage ces valeurs-là. Je suis ravi de l'arrivée de Weinberg Capital Partners aux côtés d'Opal Demetz pour accompagner l'entreprise que j'ai créée il y a bientôt 30 ans à prendre un nouvel envol », conclut François Fort. ■

+ www.opal.fr
+ www.roussilhe.fr

ACUVUE S'ENGAGE DANS LA FREINATION DE LA MYOPIE CHEZ L'ENFANT

On connaissait déjà sa solution en ortho-k : Johnson & Johnson Vision vient compléter son offre de freination myopique avec son nouveau dispositif médical : ACUVUE® Abiliti™ 1-Day Soft Therapeutic Lenses for myopia management. Ces lentilles de port diurne constituent une révolution en termes d'innovation au sein des lentilles souples journalières, spécialement conçues pour freiner la progression de la myopie chez l'enfant.



© Envato



© Johnson & Johnson Vision

Johnson & Johnson Vision, un des leaders mondiaux en ophtalmologie et appartenant à la division Johnson & Johnson MedTech, a annoncé le 11 janvier dernier avoir obtenu le marquage CE pour son nouveau dispositif médical : ACUVUE® Abiliti™ 1-Day Soft Therapeutic Lenses for Myopia Management.

ACUVUE® Abiliti™ 1-Day Soft Therapeutic Lenses for Myopia Management sont des lentilles journalières jetables en silicone hydrogel, conçues pour un port diurne, dans le but de corriger la myopie tout en ralentissant sa progression chez l'enfant. Elles sont destinées aux jeunes porteurs de 7 à 12 ans au début du traitement. Elles seront disponibles pour les puissances de -0,25 D à -8,00 D par pas de 0,25 D.

Dans l'arsenal de la freination myopique chez l'enfant, elle s'ajoute aux lentilles ACUVUE® Abiliti™ Overnight Therapeutic Lenses for Myopia Management qui sont des lentilles d'orthokératologie (ortho-k), spécifiquement conçues et adaptées à l'œil du patient,

selon sa topographie cornéenne, pour la remodeler pendant son sommeil. Ce portefeuille de produits offre aux professionnels de santé, parents et patients une possibilité de combiner besoins cliniques et besoins du quotidien sur le sujet de la freination de la myopie.

“
**DES LENTILLES
THÉRAPEUTIQUES POUR
FREINER L'ÉVOLUTION
MYOPIQUE DE L'ENFANT**
”

« La myopie est une épidémie qui s'amplifie, touchant plus particulièrement les jeunes et les enfants. Si elle n'est pas contrôlée, elle peut conduire à des complications importantes menaçant la vision », dit Jacqueline Henderson, Présidente, EMEA (Europe et Pays émergents), Johnson & Johnson Vision. « Avec ACUVUE® Abiliti™ 1-Day Soft Therapeutic Lenses for Myopia Management et ACUVUE®

Abiliti™ Overnight Therapeutic Lenses for Myopia Management, nous espérons prochainement proposer à nos jeunes patients, parents et aux professionnels de la santé visuelle une alternative à la gestion de la myopie pour freiner sa progression de façon pro-active. »

La myopie est parfois assimilée à un simple « défaut

de vision de loin », mais c'est en réalité bien plus. Certains veulent y voir une véritable maladie chronique et progressive, qui s'impose comme un des enjeux majeurs en santé visuelle de ce XXI^e siècle.

Les enfants de moins de 12 ans qui seraient diagnostiqués myopes encouraient un risque plus important de développer une myopie forte, cette dernière pouvant conduire à des pathologies oculaires plus graves au cours de leur vie d'adultes. En outre, on prévoit que la moitié de la population mondiale soit myope d'ici 2050 avec près d'un milliard de personnes pouvant développer une myopie forte.

ACUVUE® Abiliti™ 1-Day Soft Therapeutic Lenses for Myopia Management et ACUVUE® Abiliti™ Overnight Therapeutic Lenses for Myopia Management seront disponibles en France courant 2024. ■

+ www.jnjvisioncare.fr
+ www.acuvue.fr



CLM Éditeurs

LA LIBRAIRIE
DE L'OPTIQUE
EN LIGNE

www.edition-optique.fr

CLM Éditeurs • 01 64 90 80 17
BP 90018 • 91941 Courtabœuf cedex

VERRES ÉLECTRONIQUES : LES NOUVEAUX HORIZONS DE LA VISION ?

Fort du SILMO d'Or 2023 décroché dans la catégorie « Vision », la société belge Morrow vient de signer un accord de distribution stratégique avec Novacel, le dynamique verrier de Château-Thierry membre du Groupe EssilorLuxottica. De quoi accompagner le lancement de son innovation de rupture : e-progressifs, un verre électronique à cristaux liquides. En route vers le futur !



Jenkiz Saillet DG de Novacel et Paul Marchal DG de Morrow

L'annonce du partenariat entre Novacel et la société Morrow le 12 janvier dernier ne devrait pas surprendre, tant le verrier de Château-Thierry nous a habitués aux innovations de rupture. Déjà, en 2013, il testait le marché en lançant le premier verre électronique, venu des États-Unis : l'emPower! Une technologie révolutionnaire permettant d'activer ou de désactiver « à la demande » un segment additionnel dans la zone de lecture, pour faire varier selon la tâche à effectuer les distances du remotum et du proximum. D'un coût de production jugé trop élevé, le projet emPower ! dut être finalement abandonné. Ce n'était donc que partie remise.

Car ce fut incontestablement l'événement de la soirée : lors de la cérémonie de remise des SILMO d'Or 2023, la jeune société Morrow surprenait son monde et décrochait le précieux trophée dans la catégorie « Vision » pour son produit eProgressives, ex-aequo avec... le Varilux XR Series d'EssilorLuxottica.

Morrow est une entreprise spécialisée dans les technologies de la vision. Basée à Gand, en Belgique, elle entend remodeler le marché mondial des lunettes grâce à sa technologie brevetée de verres commutables à cristaux liquides.

Le partenariat de distribution stratégique entre les deux entités doit permettre le lancement de la gamme de e-progressifs électroniques en France et en Suisse. Plus encore, cet accord marque un nouveau départ dans le secteur de la lunetterie, puisqu'il ouvre la voie à

l'introduction de lunettes intelligentes conçues pour améliorer la vision.

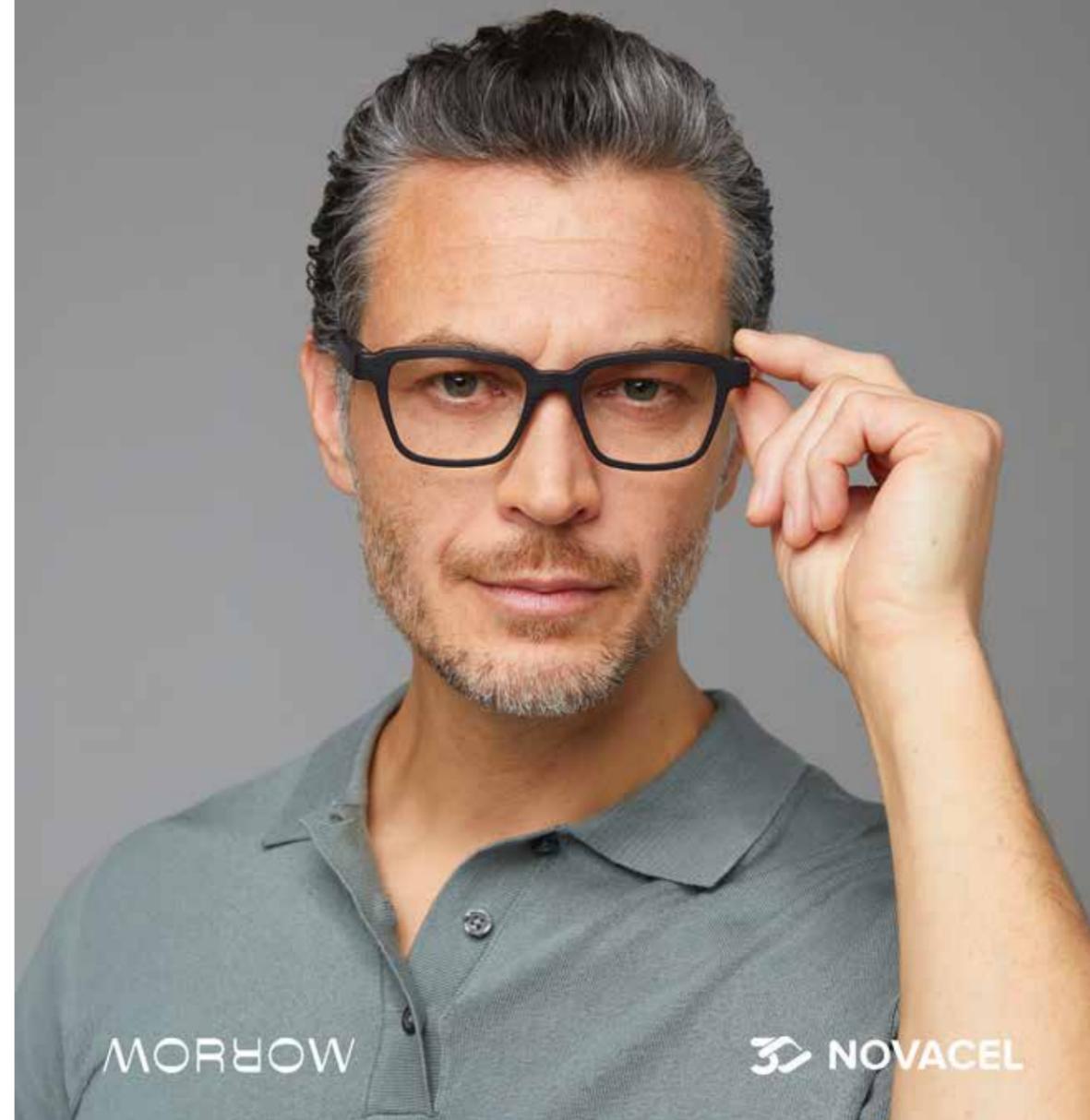
Les lunettes eProgressive de Morrow sont la dernière évolution en matière de lunettes progressives, imitant l'accommodation naturelle de l'œil. Par une simple pression sur un bouton, un petit courant électrique active une lentille à cristaux liquides, ce qui permet de modifier instantanément la réfraction de la lumière. En l'espace de 0,6 seconde, la mise au point passe de près à loin, offrant un confort inégalé, un champ de vision plus large, une réduction des distorsions latérales et une amélioration de la perception de la profondeur. De plus l'électronique est intégrée dans des montures élégamment conçues et imprimées en 3D, et donc sans déchet aucun.

Dans un contexte où 13% des porteurs déclarent encore avoir du mal à s'adapter aux verres progressifs en raison de problèmes tels que la fatigue oculaire, la réduction de la vision et les problèmes périphériques, cette innovation crée une véritable rupture.

De sorte que l'accord signé entre Novacel et Morrow marque le début d'une nouvelle ère dans l'industrie de la lunetterie, mais aussi une nouvelle configuration pour le marché, essentiellement animé par le renouvellement des verres lorsque la vue change. Or le verre numérique, lui, s'adapte aux changements de la vue. Son modèle économique est donc très différent. Il ne va pas manquer de bousculer les usages.

“
**UN NOUVEAU DÉPART
POUR LE MARCHÉ
DE L'OPTIQUE**
”

Découvrez les verres e-progressifs électroniques à vision de près variable



« Cette collaboration illustre l'approche centrée sur le consommateur et l'opticien de Novacel, qui se consacre à apporter les dernières innovations sur le marché de la lunetterie. C'est également un formidable outil de différenciation que nous allons apporter à nos partenaires », s'est réjoui Jenkiz Saillet, Directeur Général de Novacel.

« À l'ère du numérique, où tout évolue, les lunettes sont restées figées dans le passé. Cet accord est l'aboutissement de sept années de travail acharné. Nous apportons enfin au marché une véritable innovation », a

déclaré de son côté Paul Marchal, Directeur Général de Morrow.

Grâce à ce partenariat, Novacel Optical, l'un des principaux fabricants français de verres optiques (neuf millions de verres vendus par an) bénéficie d'un accès exclusif à la technologie de Morrow pour les marchés Français et Suisse. La solution sera disponible pour les clients au deuxième trimestre de cette année. ■

+ www.morroweyewear.com
+ www.novacel-optical.com

AUDIO 2000 SOUTIENT DEUX ATHLÈTES AUX JO DE PARIS

Plus de la moitié des jeunes adultes (18-34 ans) se disent préoccupés par leurs capacités auditives. C'est dans ce contexte qu'Audio 2000, supporteur Officiel des Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024, a choisi de soutenir deux athlètes malentendants.



Paméra Losange

Paméra Losange, athlète malentendante, est spécialiste des épreuves de sprint et Jean Quiquampoix, tireur sportif.

L'enseigne s'engage à leurs côtés pour qu'ils puissent préparer les Jeux Olympiques de Paris 2024 dans les meilleures conditions et avoir toutes les chances de se qualifier.

À travers ce sponsoring, Audio 2000 entend sensibiliser le grand public au rôle essentiel que joue l'audition dans la pratique sportive et surtout à la nécessité de la protéger par des équipements adaptés. L'objectif est de contribuer à changer le regard sur la malentendance, à travers la pratique sportive de haut niveau.

« Je suis fière d'être accompagnée par Audio 2000 une enseigne de santé auditive, qui comprend les problématiques d'une personne malentendante. Grâce à mon équipement auditif, je peux vivre ma vie de jeune femme sportive malentendante comme tout le monde. »

Athlète de haut niveau de 21 ans, spécialiste des épreuves de sprint, Paméra Losange est sourde profonde mais est équipée d'un appareil auditif lui permettant de participer à des compétitions avec des personnes valides. Son mental solide lui apporte des résultats prometteurs dont plusieurs records de France et de nombreuses médailles, notamment l'or aux 60 et 200 m des Championnats de France en 2019. Malgré son handicap, Paméra est l'une des trois meilleures Françaises sur le

SENSIBILISER LE PUBLIC À LA PRÉVENTION AUDITIVE

sprint 200 m et l'un des meilleurs espoirs pour participer aux Jeux Olympiques de Paris 2024.

Jean Quiquampoix, également malentendant, est un tireur sportif français de 28 ans. Passionné de sport, il pratique l'escrime et le cyclisme avant de découvrir la discipline du « pistolet vitesse 25 mètres » qu'il débute en 2008. Le pistolet vitesse est une discipline qui allie précision, rapidité et adresse : les cibles sont placées à 25 mètres, il est imposé de tirer



© Unsplash



Jean Quiquampoix

À PROPOS D'AUDIO 2000



Audio 2000 est l'enseigne sœur d'Optic 2000. Elle s'engage à sensibiliser le grand public en organisant régulièrement des actions de prévention. À fin décembre 2022, l'enseigne comptait 226 centres dans toute la France et un Chiffre d'Affaires de 53 millions d'euros. ■

cinq cartouches dans les différents temps impartis (8, 6 et 4 secondes). Jean remporte de nombreuses médailles dans sa discipline dont l'or aux Jeux Olympiques de Tokyo (Japon) en 2021.

Ces sportifs interviendront aux côtés d'Audio 2000, dans des événements internes et grand public, destinés à sensibiliser sur la prévention auditive.

Ces moments d'échange seront l'occasion pour eux de faire découvrir leur sport et de partager leur expérience autour de valeurs fortes telles que le dépassement de soi, l'importance de sa santé auditive ou encore l'inclusion des personnes en situation de handicap via le sport.

« Être soutenu par Audio 2000 est une fierté pour moi. L'audition et la prévention auditive sont vraiment des sujets majeurs pour moi lors de ma pratique sportive. Depuis que j'ai commencé, on a été vraiment sensibilisés, il y a une vraie prise de conscience sur la protection auditive. C'est important au quotidien de vraiment bien se protéger. J'ai une double protection à savoir des bouchons dans les oreilles et un casque qui vient faire double protection pour préserver mon audition. » ■

+ www.audio2000.fr

RETROUVER NOS VALEURS

L'optique-lunetterie, comme toute activité, n'est pas coupée de la société qui est la sienne. Bien au contraire, elle est traversée par elle, travaillée par elle ; par ses réussites, ses angoisses, ses espoirs, ses événements. Raison pour laquelle *L'Essentiel de l'Optique* se prête régulièrement au jeu de l'analyse journalistique et prend le pouls de l'époque. Au plus près des faits, au plus loin des opinions.



© Envato

Il y a quelque chose de profondément déréglé dans le logiciel démocratique depuis le 11 septembre 2001. Nous vivons depuis dans une séquence d'effondrement des valeurs, où nous avons vu l'émergence de guerres punitives non déclarées contre des populations civiles, déclenchées à la suite de mensonges d'État (les armes de destructions massives de l'Irak), fondées sur le mépris du droit international (Guantanamo), la propagande, la censure, la maîtrise de l'information, la répression violente et la criminalisation de toute forme de contestation, l'inefficacité absolue (création de Daesh dans les geôles américaines)... L'état d'urgence, en France, après l'attentat de *Charlie Hebdo* du 7 janvier 2015, a permis d'arrêter des enfants de huit ans au prétexte qu'ils « n'étaient pas Charlie ». Depuis on harcèle les journalistes, on rend leur métier impossible : interdiction de filmer sans autorisation et de diffuser toute image de la police en intervention, lever du secret des sources, gardes à vue arbitraires... D'après *Reporters Sans Frontière*, la « patrie des droits de l'Homme » est 24^e dans le classement des pays en fonction de la liberté de la presse. Depuis le 11 septembre on peut considérer que le terrorisme a parfaitement atteint son principal objectif : rendre la démocratie défailante.

Dans le même temps la « globalisation » a connu un double échec. Elle est apparue pour ce qu'elle est, à

savoir une désoccidentalisation du monde, en même temps qu'une impasse écologique conduisant tout droit vers la disparition de la biosphère.

Cette séquence de perte du sentiment démocratique a bouleversé la géopolitique mondiale en la portant en son point d'ébullition : la guerre entre la Russie et l'Ukraine fait peser de lourdes menaces sur l'Europe, avec le risque quotidien d'une extension du conflit. Double danger nucléaire : par stratégie militaire ou par accident. La centrale de Zaporijjia, actuellement aux mains des forces d'occupation russes, est une des plus puissantes du continent. Une explosion contraindrait à évacuer la moitié de l'Europe. Ce qui, par parenthèses, nous permet de reconsidérer les phénomènes migratoires qui supposent que le migrant soit toujours l'autre...

Avec sa tentation essentialiste, une communauté contre l'autre, qui pousse à la radicalité et à la démesure, la guerre israélo-palestinienne est en train de finir de disloquer le déjà difficile apaisement Nord/Sud. Avec la possibilité d'entraîner l'Iran dans le conflit, le monde joue avec le feu. Une alliance russo-iraniennne rendrait la situation définitivement hors de contrôle.

Cette montée des périls et cet effondrement démocratique qui lui est subséquent laisse un pays particulièrement désorienté. Un violent ressentiment s'est emparé des territoires délaissés de la république.

2024 DANS LE MONDE, UNE ANNÉE ÉMINEMMENT POLITIQUE

La solastalgie, ce sentiment de perte du familier, du « c'était mieux avant », sert de boussole politique chez un nombre grandissant de Français, frappés par le doute et la précarité. Tout en cultivant cette solastalgie, les médias dominants propagent une ambiance de polémique incessante partout où c'est le débat qui serait nécessaire. Nous aurions besoin de journalistes soucieux des faits, de penseurs novateurs, de fins diplomates et de stratèges visionnaires : nous n'avons que des aboyeurs de plateau TV et des agents d'influence. Le problème n'est pas seulement que la presse française appartienne à neuf milliardaires : le problème, c'est ce que ces neuf milliardaires font de leur responsabilité civique lorsqu'ils mettent leur influence au service exclusif de leurs intérêts particuliers et de leur idéologie personnelle.

Cette année, plus de la moitié de la population mondiale est appelée aux urnes. En mars prochain auront lieu les élections présidentielles en Russie. En novembre se sera au tour des Américains de se doter d'un président. En mars auront lieu des élections législatives en Iran, dans un contexte d'incessantes contestations. En juin nous serons invités à voter pour le Parlement européen. 2024 sera donc une année éminemment politique. L'occasion de retrouver nos fondements démocratiques. Ou de les trahir à jamais.

Que cette année 2024 soit la bonne : la bonne pour la démocratie éclairée et vivante. Le reste suivra. ■



CLM Éditeurs



« Cet ouvrage est une boussole pour les temps qui s'annoncent. Pour au bout du compte redonner de la visibilité pour l'esprit et du champ pour l'action. »

www.edition-optique.fr

CLM Éditeurs • 01 64 90 80 17
BP 90018 • 91941 Courtabœuf cedex

 **bolle**
LE MYTHE REVISITÉ



Marque mythique de sport française, Bollé est depuis 1888 un des leaders mondiaux sur le marché des lunettes de soleil, des masques et des casques. Les nouvelles collections annoncent un vrai tournant dans le renouvellement des produits. Deux nouveaux casques bouleversent les codes : le X-Fusion et sa visière cylindrique 100% intégrée et le Ypsos Mips, le casque le plus léger de la gamme (moins de 400 grammes), certifié pour le ski et l'escalade. Côté masques de ski, la capsule concept couleur Tie-Dye disponible avec la technologie Phantom photochromique ne va pas manquer d'illuminer les pistes, de même que la collection solaire femme Asteria ne va pas manquer de conquérir les terrasses d'altitude ! Toutes ces nouveautés s'inscrivent dans la démarche écoresponsable React for Good. Bollé est aujourd'hui la marque qui possède la plus large gamme d'équipements de sports d'hiver éco-conçus. ■



  [bolle_eyewear](https://www.instagram.com/bolle_eyewear)
 www.bolle.com



un teint de pêche!

teinte nature, teinte charmeuse : la couleur « Pêche » sera la tendance de l'année.

Ainsi en a décidé le Pantone Color Institute qui traditionnellement donne le « la » international en matière de chromatisme. Tout le travail de la mode va donc consister non seulement à interpréter cette nuance « Peach Fuzz », mais aussi à la coordonner avec les autres couleurs.

Chez Pantone, chaque sélection annuelle se base sur une observation internationale d'un grand nombre de champs : l'industrie du divertissement et les films en production, les collections d'art en émergence, la mode, le design, les destinations de voyage les plus tendance, les nouveaux modes de vie, leurs lieux, leurs styles, mais aussi le ressenti socio-économique, les médias sociaux, les événements sportifs. Les influences peuvent également provenir de nouvelles technologies, matériaux, textures et effets qui ont un impact sur la couleur.

un retour à la tendresse, pour un monde vivable

Cette année, la teinte « Peach Fuzz » veut être une réappropriation du corps, charnel, lumineux, plein de vitalité et valorisé, précisément, par son fameux « teint de pêche ». Une approche sensualiste sans être trop sensuelle, où s'incarne la douceur des sentiments, la convivialité, la bienveillance. Dans un monde chaotique, le teint « Pêche » permet de retrouver une bulle de confort, partagée, douillette, hospitalière. Retour à la candeur, à la tendresse, à notre inlassable besoin des autres, comme pour contredire la tendance à la violence qu'illustrent les tensions internationales.

« En proposant une teinte qui fait écho à notre désir profond de proximité et de connexion, nous avons choisi une couleur rayonnante, combinant chaleur et élégance moderne. Une nuance qui offre une étreinte tactile et relie sans effort la jeunesse avec l'intemporel », indique Leatrice Eiseman, directrice exécutive de Pantone.

Avec la teinte « Peach Fuzz », on prend soin de soi, loin de l'agitation du monde. On s'offre une parenthèse, un répit attentif et serein. Un retour sur soi caractéristique de notre époque « après COVID » où chacun reconsidère ses choix de vie. Une douce légèreté de l'être.

Pour sa première collection 2024, la maison Morel a fait de la tendance « Peach Fuzz » la signature de la saison. Ode à la féminité, avec des combinaisons de teintes dorées éclatantes et de rouges pourpres tonifiants. Des branches larges sont ornées de soie travaillée. Le modèle Lisa présente trois acétates réunis dans une harmonie rayonnante et permet d'explorer une grande palette de teintes chaleureuses. ● ● ●

BANANA MOON
www.visioptis.com+



EL NINO
+www.lunettes-cco.fr



MOREL
+www.morel-france.com



MOREL
+www.morel-france.com



TREE SPECTACLES
www.treespectacles.com+



CARGO
www.aspexeyewear.com+



TAKUMI
+www.aspexeyewear.com



J.F. REY PETITE
+www.jfrey.fr





BANANA MOON
www.visioptis.com+



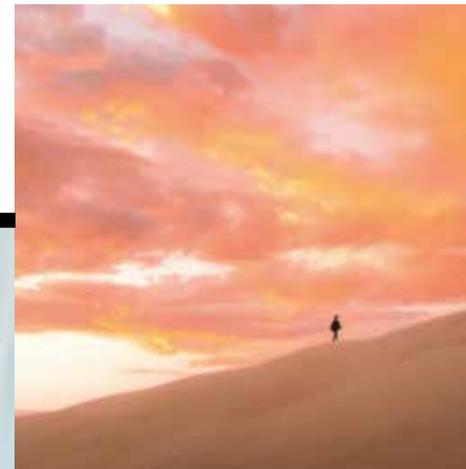
LACOSTE
www.marchon.com+



O'NEILL
+ www.eschenbach-eyewear.com



SERENGETI
www.serengeti-eyewear.com+



SPEKTRE EYEWEAR
+ www.spektre.com



FRANÇOIS PINTON
+ www.knco.fr

EMMANUELLE KHANH
+ www.ek.fr



STRUKTUR
+ www.struktur-eyewear.fr



MOKEN
+ www.mokenvision.com



MOKEN
+ www.mokenvision.com



VUILLET VEGA
www.vuillet-vega.com +



SABINE BE
+ www.sabinebe.com



BLACKFIN
www.blackfin.eu +



BOLLÉ
+ www.bolle.com



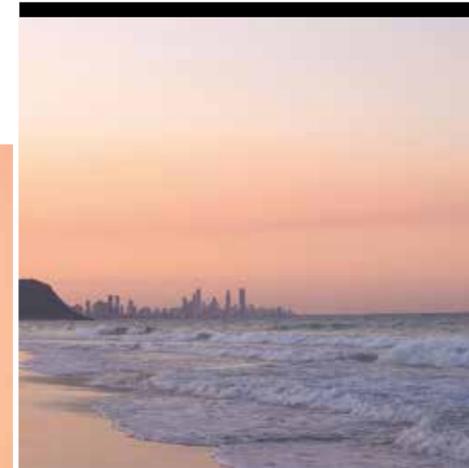
CAZO ORIGINES
www.lunetteriedujura.com +



RYE & LYE
www.imagine98.it +



ANDY WOLF
+ www.andy-wolf.com



ZENKA
+ www.lunetteriedujura.com



NIKE
www.marchon.com +



SABINE BE
+ www.sabinebe.com



LOOK
www.lookocchiali.it +



SEIKO
www.lunettesgrasset.com +



CLÉMENCE & MARGAUX
+ www.lunettes-cco.fr



DREAM
www.knco.fr +



MINI EYEWEAR
www.eschenbach-eyewear.com +



LIGHTBIRD
www.lightbird.it +



GÖTTI SWITZERLAND
+ www.gotti.ch



HENAU EYEWEAR
+ www.henau-eyewear.com

REJOIGNEZ LE CLUB ESSENTIEL



Des offres de prestige
spécialement réservées à nos abonnés
Tél. 01 71 73 42 42

48

Rejoignez le Club : pour accéder tous les mois aux offres du Club Essentiel, abonnez-vous au magazine L'Essentiel de l'Optique, le magazine conseils de toute la filière optique.

Oui je souhaite souscrire à l'OFFRE CLUB à 120 €, avec inclus un abonnement de 2 ans (20 numéros) au magazine L'Essentiel de l'Optique.

Nom/Prénom

Enseigne

Adresse

CP/Ville

Tél.

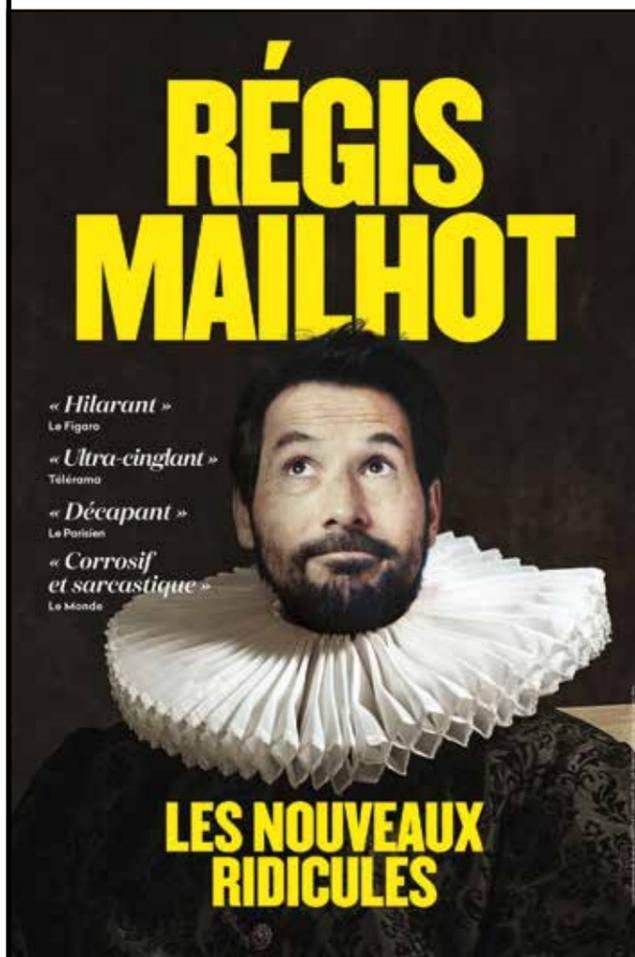
e-mail

Règlement : par chèque à "CLM Communication"
BP 90018 • 91941 Courtabœuf cedex • France

Votre contact : Didier Gaussens
T. 06 68 26 39 05 • didier.gaussens@gmail.com
www.clm-com.com

Spectacle

NOTRE OFFRE CLUB > DES PLACES DE SPECTACLE



■ Qui sont les tartuffes d'aujourd'hui ? À une époque où le second degré est devenu une température, Mailhot passe au vitriol l'asile à ciel ouvert de notre époque instagrammée.

Al-Qaïda du radis, féministes en niqab, altermondialistes en Stan Smith, wakes en uniformes, politiciens en col roulé, vendeurs de tolérance sans échantillon, non binaires à la pensée binaire, antiracistes pas blanc blanc, épidémiologistes de TikTok... Tout y passe, lui y compris !

Avec au compteur 3500 chroniques, 600 politiques accrochés au mur et 1 ulcère, le célèbre chroniqueur radio et pilier de "la revue de presse" de Paris Première, révélé au Fou du roi sur France Inter et RTL, revient avec un spectacle décapant entre stand-up, sketch et sa revue de presse hilarante. Une véritable bouffée d'air frais au milieu du politiquement correct.

Réservations

Pour nos abonnés, vos invitations
gratuites au 01 71 73 42 42

Billetterie payante au 01 46 06 10 26
et sur www.2anes.com

Offre valable pour le mois en cours. Dans la limite des places/stocks disponibles.
Deux invitations/dotations par magasin ou société, non cessibles.

Spectacle

NOTRE OFFRE CLUB > DES PLACES DE SPECTACLE



■ La nouvelle création de la Compagnie d'Improvisation EUX, après BIO, ou la vie improvisée d'un héros anonyme. 10 années de succès à Paris et en tournée. Tel un uppercut, il emporte le public dans un vent de folie. C'est drôle, vertigineux, touchant et interactif !

"CHAOS" est un spectacle improvisé et travaillé, léger et violent, bordélique et organisé où soudain tout prend un sens comme par magie. Un coup de bluff réussi qui se révèle et nous montre que même en improvisant, le hasard n'a pas sa place ; le chaos s'érige et se dompte. Vivez le frisson du chaos, regardez-les le dompter !

« Renouvelant le genre, la compagnie EUX construit devant nous la drolatique biographie d'un héros imaginaire en utilisant des éléments choisis par la salle » - *Télérama TT*
« On est ébahi par la performance » - *France Inter, L'invité de 6h20*

Réservations

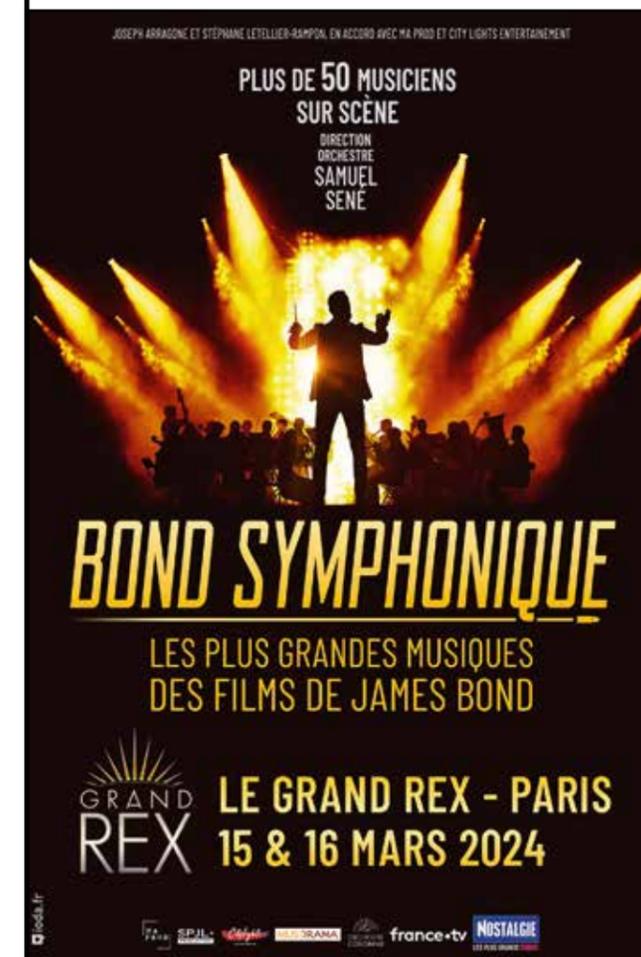
Pour nos abonnés, vos invitations
gratuites au 01 71 73 42 42

Billetterie payante au 01 53 23 99 19 et
www.comedieschampselysees.com

Offre valable pour le mois en cours. Dans la limite des places/stocks disponibles.
Deux invitations/dotations par magasin ou société, non cessibles.

Concert

NOTRE OFFRE CLUB > DES PLACES DE SPECTACLE



■ Bond Symphonique est le premier concert symphonique d'après les thèmes musicaux et les chansons des films de James Bond, interprétés par 50 musiciens de l'orchestre Colonne et Musidrama et 2 chanteurs.

Lors du concert Bond Symphonique, vous retrouverez les thèmes les plus connus, dont le fameux James Bond Thème, musique instrumentale qui apparaît dans l'introduction de tous les films. Mais aussi les titres dont la seule évocation vous fait tout de suite fredonner l'air: Goldfinger, Diamonds are forever, Goldeneye, Skyfall, Live and let die, Die another day, the living daylights, A view to a kill, You Only Live Twice, Nobody Does It Better...

Réservations

Pour nos abonnés, vos invitations
gratuites au 01 71 73 42 42

Billetterie payante en ligne
sur www.legrandrex.com

Offre valable pour le mois en cours. Dans la limite des places/stocks disponibles.
Deux invitations/dotations par magasin ou société, non cessibles.

49



> **ANNONCES**

- Vos annonces dans le magazine **L'Essentiel de l'Optique** et sur notre site internet sous 24h, sans majoration de prix.
- Pour tout renseignement merci de contacter **Martine Cabriol** : 06 71 95 19 73 ou par mail martine.cabriol@gmail.com

CLM Éditeurs

LA LIBRAIRIE DE L'OPTIQUE EN LIGNE
PLUS DE 100 OUVRAGES DISPONIBLES

www.edition-optique.fr

CLM Éditeurs 01 64 90 80 17
BP 90018 91941 Courtabœuf cedex

L'ESSENTIEL DE L'OPTIQUE

e-letter

Recevez gratuitement
notre célèbre
e-letter du jeudi
en envoyant un mail à
info@clm-com.com

> **AGENDA**

- **Attention** : toutes les dates sont indiquées par les organisateurs des salons, mais peuvent-être sujettes à changement.
- Prenez contact avec le salon avant d'entreprendre tout déplacement.



MIDO	3 au 5 février 2024	Milan – Italie	+ www.mido.com
MIOF	22 au 24 février 2024	Moscou – Russie	+ https://eng.optica-expo.ru
100% OPTICAL	24 au 26 février 2024	Londres – Royaume-Uni	+ www.100percentoptical.com
SIOF	11 au 13 mars 2024	Shanghai – Chine	+ www.siof.cn
VISION EXPO EAST	15 au 17 mars 2024	New York – États-Unis	+ https://east.visionexpo.com
ABIOPTICA	10 au 13 avril 2024	São Paulo – Brésil	+ www.expoopticabrasil.com
WARSAW OPTI EXPO	11 au 13 avril 2024	Varsovie – Pologne	+ https://warsawoptiexpo.com/en
EXPOÓPTICA	12 au 14 avril 2024	Madrid – Espagne	+ www.ifema.es/en/expooptica

Une gamme complète Origine France Garantie : et si c'était une petite révolution ?



Verres Origine France Garantie

codir



À partir de 2024, CODIR propose aux professionnels de la santé visuelle une gamme OFG complète s'adressant à tous les porteurs quelle que soit leur correction. **Cette nouvelle offre est le fruit d'un engagement dont nous sommes fiers, puisqu'il vous est utile.** Il vous permet de répondre à des enjeux qui guident les choix de vos clients. **Il conforte votre expertise d'acteur de la santé visuelle, dépositaire d'un savoir-faire français, responsable et innovant.** Avec vous et grâce à vous, **cet engagement nous permet de servir la santé visuelle du plus grand nombre.**



codir

// SEIKO VISION
SPECIALIST //

// LE 1^{ER} CONCEPT
MONDIAL POUR OPTICIEN
INDÉPENDANT. //

SEIKO VISION SPECIALIST, le concept exclusif qui vous permet d'offrir une expérience porteur unique autour d'une gamme de verres de haute précision.

MA DIFFÉRENCE PAIE
JE SUIS SEIKO VISION SPECIALIST

0 810 915 320 | www.seikovision.com/fr

SEIKO

PRECISION FOR VISION