

# L'ESSENTIEL DE L'OPTIQUE

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

N°271 ■ JANVIER 2025



Distribué par A. D. C. L. Tel. : 01 41 58 18 00 - www.aocl.fr

Christian Lacroix



SHIFTING PERSPECTIVES



Changer de perspective\*

# Rejoignez vite le groupe leader

## Krys™

OPTIQUE & AUDITION



### 3 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE CETTE ANNÉE :

- 1 **Notoriété de 86%** auprès des consommateurs <sup>(1)</sup>
- 2 Un réseau puissant de **1 100 magasins** en 2023 <sup>(2)</sup>
- 3 **Leader** en développement avec 200 ouvertures de magasins en 3 ans <sup>(3)</sup>

**01 41 91 53 32**  
contact.developpement@krys-group.com



En 1966, quelques opticiens s'associent pour créer la Guilde des Lunetiers de France. 50 ans plus tard, cet esprit coopératif et ce modèle économique font toujours le succès de KRYSGROUP. Rejoignez le leader de l'optique et bénéficiez des cotisations les plus basses du marché, d'un outil unique de production et de logistique et d'un portefeuille d'enseignes complémentaires.

KRYSGROUP COOPÉRATIVE D'OPTICIENS <sup>(4)</sup>, FABRIQUE ELLE-MÊME SES VERRES EN FRANCE

(1) Etude barométrique Research Now - Juin 2023. (2) Nombre de magasins Krys en 2023. (3) Nombre d'ouvertures de magasins sur l'ensemble du réseau KRYSGROUP en 2022 et 2023. (4) Groupement coopératif KRYSGROUP. Crédit photo : Raphaël Dautigny, KGS RCS Versailles 421 390 188.

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](mailto:expansion@audioptic.fr)  
[optic2000.com](http://optic2000.com)



On va se revoir.

**L'Essentiel de l'Optique**

Noao Media  
23 rue du Départ  
BP 37  
75014 Paris

**Rédaction en chef**

Gérard Larnac  
06 70 98 22 31  
[gerard.larnac@gmail.com](mailto:gerard.larnac@gmail.com)

**Publicité**

Didier Gaussens  
01 71 73 42 42  
06 68 26 39 05  
[didier.gaussens@gmail.com](mailto:didier.gaussens@gmail.com)

**Administration**

**Petites annonces**  
Noao Media  
23 rue du Départ  
BP 37  
75014 Paris

**Direction Artistique**

Jean-Christian Hunzinger  
[jch@exatypo.com](mailto:jch@exatypo.com)  
[www.exatypo.com](http://www.exatypo.com)

**Impression**

Exaprint  
451 rue de la mourre  
34130 Maugeio  
France

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  
**Noao Media**

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°271

JANVIER 2025

06  
**LA TRIBUNE**  
Que souhaiter pour 2025

07  
**ABONNEMENT**  
L'Essentiel chez vous

08  
**CŒUR DE CIBLE**  
Ce début d'année tire déjà la langue

10  
**DIRECT**  
Inventer le parcours de soin personnalisé

14  
**LE POINT DU MOIS**  
La filière face à son évolution



20  
**SANTÉ**  
Les dépenses de santé

22  
**SANTÉ**  
Comptes de la santé : réactions des audioprothésistes

24  
**INNOVATION**  
L'IA au service de l'ophtalmologie

26  
**PROFESSION**  
Optique : comment réconcilier cette profession aux deux visages ?

28  
**RGPD**  
RGPD : la CNIL donne raison à la FNOF

30  
**DISTRIBUTION**  
100 % France et 100 % Santé : la lunette impossible ?

32  
**BASSE VISION**  
Réadaptation, recherche et innovation en basse vision

36  
**SPONSORISME**  
ZEISS au vent du large

38  
**CONTOURS DE LA MODE**  
Tendance « Bien-être »



50  
**ANNONCES & AGENDA**  
Les événements de l'optique

[www.essentiel-optique.com](http://www.essentiel-optique.com)

## QUE SOUHAITER POUR 2025



“ Une France instable comme jamais dans un monde instable comme jamais. L'année 2024 devait être une année éminemment politique, et le moins que l'on puisse dire est qu'elle n'a pas déçu. En revanche les situations passablement emmêlées d'hier semblent l'être un peu plus aujourd'hui. Les éclaircissements attendus n'ont pas eu lieu, bien au contraire.

Comme on le dit de la situation sentimentale sur certains réseaux sociaux, le statut affiché pour 2025 est « compliqué ». Mais si la complexité rend le niveau de risque et de conflictualité plus élevé, en revanche elle a le don de rendre aussi les choses plus intéressantes. Car désormais toutes nos orientations deviennent décisives.

Au niveau mondial, des plaques tectoniques très anciennes ont recommencé à bouger. De nombreux équilibres ont été rompus. Le premier, bien sûr, est l'équilibre écologique. Les désastres climatiques se multiplient et chaque jour qui passe est un jour de plus perdu pour la bifurcation nécessaire. Car le système général d'erreur qui nous a conduits à cette situation, nous en dénonçons les effets tout en en perpétuant les causes. Le problème paraît donc insoluble. Pas de croissance infinie dans un monde aux ressources finies. Un enfant de cinq ans comprendrait cela : mais ni nos énarques ni nos brillants « décideurs » qui ne décident d'ailleurs plus de rien, depuis que l'État, comme dans les années 30, s'est mis dans la main du marché selon une logique de dépeçage progressif, fabriquant ainsi une oligarchie hors-sol dont l'objet s'est totalement détourné du bien commun. De fait, ce système général d'erreur paraît pour l'heure totalement non réformable.

Pour autant cette situation mondiale a le mérite de la clarté. Elle offre trois options seulement. Première option : l'affrontement de tous contre tous dans un mouvement général de panique, avec une course

aux ressources, un retour aux stratégies d'expansion territoriale, un effondrement progressif des États ; et ce n'est pas l'apparition de personnages dystopiques à la Elon Musk dans la sphère politique qui est de nature à rassurer. Ceux-ci vont pousser la deuxième option : l'adaptation technologique et scientifique à la catastrophe, avec des solutions extraterrestres ou des projets mégalomanes de type *The Line* en Arabie Saoudite, des villes sous cloche avec accès réservé. Mais s'adapter au désastre ce n'est pas le résoudre. Ce « vivre avec » ne sera pas tenable bien longtemps. La technologie ne nous a jamais sauvés de rien ; mieux vaut donc ne pas trop y compter. Troisième option : le réveil, avec l'éclosion

“  
**L'EFFONDREMENT PSYCHIQUE PRÉCÈDE L'EFFONDREMENT ÉCOLOGIQUE**

d'une nouvelle Renaissance où le mot de « solidarité » éclairera tout le reste, au sein d'un écosystème cohérent mêlant les mondes humains et les mondes non humains selon des principes d'entraide, de coopération et de bienveillance.

Mais il faudrait pour ne pas en rester à une simple vision utopique transformer une société paralysée par ses vieux réflexes de défiance en une société principalement régie par la confiance mutuelle et le goût d'entreprendre ensemble. Pour cela il nous faudra bien abandonner le mantra « il n'y a pas d'alternative » né dans les années 80 de l'autre siècle. Ce dont nous avons besoin, c'est de pensées nouvelles. L'heure réclame une pensée alternative. C'est désormais une urgence existentielle.

Bien sûr que les migrations vont se poursuivre et s'intensifier ; elles n'ont pour ainsi dire pas commencé. D'où nous vient que l'exil est toujours l'histoire des autres, et que nous ne serons pas un jour, à notre tour, des migrants jetés sur les routes, quand à tout instant la menace nucléaire, guerrière ou accidentelle, que fait peser le conflit entre la Russie et l'Ukraine, peut rendre le continent européen proprement inhabitable ?

La question n'est donc pas qui remplace qui, ou si nous vivons réellement une « guerre de civilisation » : la question est d'envisager le monde autrement, dans la pleine conscience d'une « rupture de civilisation » bien réelle celle-là, et à laquelle nous devons faire face par de nouvelles grilles de compréhension.

L'effondrement psychique précède un effondrement écologique qui n'en est jamais que la conséquence directe. Dès lors la question n'est pas de savoir que plus de huit entreprises sur dix sont pessimistes pour la croissance 2025. La croissance est une idée vieille, un modèle obsolète. Ce qui doit croître aujourd'hui, ce sont nos capacités à restaurer l'ensemble du domaine du vivant.

La liste est longue des pensées-réflexes qu'il nous faut abandonner si nous voulons être des ancêtres dignes des générations à venir. Pour difficile qu'elle soit, exaltante est la tâche. L'ardeur que nous y mettrons dira pour toujours qui nous aurons été. ”

**Gérard Larnac**  
Rédacteur en chef • gerard.larnac@gmail.com



Toute l'équipe de L'Essentiel vous souhaite une très belle année



## ABONNEMENT

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

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

Nom  
Prénom

Société

Adresse

CP/Ville

Tél.

e-mail

Règlement : par chèque à "Noao Media"  
23 rue du Départ • BP 37 • 75014 Paris • France

L'Essentiel de l'Optique est édité par Noao Media  
23 rue du Départ – BP 37 – 75014 Paris  
abonnement@essentiel-optique.com



## CE DÉBUT D'ANNÉE TIRE DÉJÀ LA LANGUE

**Sondage après sondage, il apparaît que le reste à vivre est très nettement insuffisant pour une part grandissante de la population. Au moment où augmente la précarisation des individus, la casse inexorable des services publics au nom des équilibres budgétaires retire un à un tous les filets de protection.**

toutes photos © Envato



Les délocalisations des années 90 ont permis aux Français de maintenir artificiellement le rythme de leur consommation par l'importation massive de produits à bas coûts, au détriment de l'emploi. Cela a permis de passer sous silence l'inflation cachée née de l'euro (25%), ainsi que l'absence criante de hausses de salaires durant toutes ces années, en dépit de l'accroissement de productivité due à l'informatisation. Ce n'est pas un hasard si le seul bien non délocalisable, l'immobilier, qui mobilisait alors 17% des revenus, pèse aujourd'hui 32% en moyenne dans le revenu des ménages ; et plus de 40% pour 37% des Français. Un poids faramineux qui empêche les jeunes salariés de se loger correctement. Quelle est donc la prochaine étape ? Des cités-casernes à la chinoise ?

Le logement est un très fort discriminant social. Un instrument de relégation. Les jeunes de moins de 35 ans y consacrent 39%, tandis que les plus de 65 ans dépensent 23%. Les propriétaires sans crédit en cours allouent 21% de leurs revenus au logement, contre 38% pour les autres propriétaires et les locataires. Les employés et ouvriers (37%) sont plus touchés que les professions intermédiaires (34%) et les cadres (28%). Un tiers de Français déclare aujourd'hui avoir du mal à régler son loyer ou son emprunt immobilier.

La gentrification et la muséification des centres villes transforment la cité. Autrefois carrefour de rencontre, la ville n'opère plus les brassages d'autrefois. Les commerces ont commencé à désertir les uns après les autres des zones devenues inabornables en termes

de prix, mais aussi en termes d'accès : où se garer ? De sorte que les villes se referment peu à peu sur elles-mêmes, excluant leurs habitants périphériques comme les étrangers de passage. Des boulevards entiers présentent la triste figure de nombreux rideaux baissés, comme au temps des pires crises. C'est notamment le cas du boulevard Saint-Michel à Paris ; car le phénomène est loin de ne toucher que les villes moyennes. Tout le monde est concerné.

À l'autre bout du spectre les immenses fortunes accumulées s'expliquent aisément : l'informatique a décuplé la productivité. Précarisation et stagnation des salaires ont de fait appauvri la population et enrichi les possédants. La croissance a cessé de profiter à la collectivité. Un découplage qui fait courir le risque de sécession sociale, pour ne pas dire d'apartheid.

Le Baromètre de la précarité indique que 40% des Français ont connu une situation de pauvreté en 2024, soit le plus haut niveau depuis 2013. Près de 60% des sondés estiment qu'ils vont devoir encore plus se restreindre qu'auparavant. Et 50% anticipent une dégradation de la situation dans les 12 prochains mois.

Près de 62% des Français (une large majorité, donc) déclarent avoir connu ou avoir été sur le point de connaître une situation de pauvreté, soit 4 points supplémentaires par rapport à 2023. 40% assurent avoir déjà traversé une période de grande fragilité financière en 2024, le plus haut niveau depuis 2013.

Selon cette étude, un Français se considère comme pauvre quand son revenu est de moins de 1431 euros par

mois en Ile-de-France et de moins de 1388 euros dans le reste du pays. Ce seuil de pauvreté subjectif moyen, qui permet de mesurer la perception des Français sur le niveau de vie en dessous duquel une personne peut être considérée comme précaire, est donc quasiment équivalent au montant du smic net, fixé à 1398 euros. C'est environ 200 euros de plus que le seuil de pauvreté établi par l'Insee.

Aujourd'hui, en raison de leurs difficultés financières, 16% des Français déclarent vivre à découvert tout au long de l'année (27% chez les 35-44 ans, 31% chez les ouvriers). Seule une minorité (48%) déclare arriver à mettre de l'argent de côté. Et 29% peinent à disposer d'une mutuelle santé (+3 points). Encore un bien triste record.

### DES DIFFICULTÉS EXACÉRBEES DANS LE MONDE RURAL

43% des sondés disent ne presque pas se chauffer correctement. 30% ne parviennent pas à s'alimenter aussi sainement qu'ils le souhaiteraient et un parent sur trois doit parfois se priver pour nourrir ses enfants. C'est aussi 45% des parents qui déclarent avoir des difficultés à payer les fournitures, la cantine et les vêtements de leur progéniture.

Ce baromètre met également en avant la marginalisation des habitants des zones rurales. 57% d'entre eux ne peuvent pas se permettre de partir en vacances, 40% ne peuvent pas acheter d'équipements numériques, 44% jugent difficile l'accès aux services de santé. Un quart ressent aussi une inaccessibilité aux différents services sociaux (assistance aux personnes âgées, à l'enfance, à

### LA FRANCE TELLE QU'ELLE EST



59% des Français vivent à découvert. Pour 67% des Français ce sont surtout les cadeaux de Noël qui les mettent dans le rouge. 41% risquent de dépasser le plafond de leur découvert dès janvier 2025. 39% des Français prévoient déjà de demander un acompte sur salaire à leur employeur courant janvier. ■

l'emploi...). Des chiffres supérieurs à la moyenne du pays.

Une vision d'avenir ? 79% estiment que les risques de précarité sont plus élevés pour la génération suivante, dont 40% « beaucoup plus élevés ». Ce pessimisme est encore plus marqué pour les parents d'enfants de moins de 18 ans (86%). Cette crainte marque une rupture historique dans la traditionnelle croyance dans le progrès.

Près de deux tiers des Français (62%, +4 points vs 2023) déclarent avoir connu ou été sur le point de connaître cette situation de pauvreté. 40% ont connu une situation de pauvreté, le plus haut niveau depuis le pic de 2013, soit désormais deux cinquièmes de Français ayant traversé une période de grande fragilité financière. Seuls 38% des Français déclarent que cela ne leur est jamais arrivé.

Et pourtant... La France des solidarités est toujours là. Deux tiers des sondés s'impliquent personnellement pour aider les personnes en situation de pauvreté. Un quart des Français se déclarent en outre bénévoles dans une association selon l'étude *Les Français et le bénévolat en 2023* de l'Ifop, soit environ 15 millions de personnes de 16 ans ou plus. Et ce sont ces associations qui suppléent désormais aux défaillances de l'État, incapable désormais d'assumer les missions pour lesquelles il a été conçu.

C'est une France appauvrie, sortie de l'illusion du progrès continu, mais résiliente et solidaire, qui entre comme elle peut dans cette année 25. ■

## INVENTER LE PARCOURS DE SOIN PERSONNALISÉ

Créée en 2001, l'entreprise Isea est présente sur le marché des services santé à travers ses deux marques Itelis et VerbaTeam. Pour nous parler de la montée en puissance de ses initiatives, mais aussi de sa lutte contre une fraude qui se professionnalise et s'internationalise, rencontre avec Aurélie Barbereau, Présidente du directoire d'Isea et Laurent Teller, directeur Santé et Partenariats chez Itelis.



Aurélie Barbereau – Présidente du directoire d'Isea



Laurent Teller – Directeur Santé et Partenariats chez Itelis

### “ L'ESSENTIEL DE L'OPTIQUE : QUEL BILAN TIREZ-VOUS AUJOURD'HUI DE LA MISE EN PLACE DU 100% SANTÉ EN OPTIQUE ?

— Aurélie Barbereau, Présidente du directoire d'Isea : Nous observons entre 3 et 4% seulement de Panier A dans le réseau. Ce dispositif a montré en revanche des effets positifs en audiologie où les taux de recours ont été bien supérieurs. En optique le dispositif a été moins impactant et moins pertinent, car il y avait déjà une bonne prise en charge par les OCAM, les réseaux étaient déjà organisés, les besoins étaient donc moins importants et cela se traduit par ces chiffres. En dentaire il y a eu un bon recours au Panier 1 (correspondant au Panier A en optique), mais l'objectif de toucher les personnes qui n'ont pas recours aux soins dentaires n'a pas été atteint. Ce sont plutôt des personnes qui se sont déportées vers le Panier 1, et donc la mesure n'a pas permis d'élargir réellement la population qui recourt aux soins dentaires.

### “ L'ESSENTIEL : LES RÉSULTATS SONT MITIGÉS EN OPTIQUE CAR DES SOLUTIONS EXISTAIENT DÉJÀ. CELA AUGURE-T-IL DE VOTRE PART DE LA VOLONTÉ D'ENRICHIR LA PROPOSITION ?

— Laurent Teller, Directeur Santé et Partenariats chez Itelis : Le 100% Santé n'a pas fonctionné en optique. Il nous paraît effectivement peu adapté, passé

un certain seuil, au modèle économique. Les Pouvoirs publics ont activé certains leviers pour augmenter ce taux, mais in fine c'est bien le consommateur qui choisit. Or un consommateur n'a pas forcément intérêt à accéder à ce type d'équipement, alors que l'équipement du Panier B peut être entièrement pris en charge. Il est possible que la réforme reste en l'état, à moins que les Pouvoirs publics veuillent accentuer l'entrée de produits réglementés dans le 100% Santé. Dans ce cas ce sera l'ensemble de la filière qui pourrait être impactée. Cette évolution pourrait s'avérer délétère pour l'ensemble des acteurs, à commencer par le patient lui-même. Aujourd'hui si l'on est capable d'accéder à de bons équipements en termes de santé visuelle et d'optimisation de la vision, avec des traitements anti-lumière bleue, anti-UV, c'est grâce aux complémentaires.

### “ L'ESSENTIEL : COMMENT VOYEZ-VOUS ÉVOLUER LE RÔLE DES OCAM DANS L'ÉCOSYSTÈME DE LA FILIÈRE OPTIQUE ? LES OCAM ONT-ELLES VOCATION À DEVENIR UN ACTEUR DE SANTÉ À PART ENTIÈRE ?

— Aurélie Barbereau : Les OCAM, depuis l'accord national interprofessionnel, couvrent la quasi-totalité des actifs dans le cadre de contrats collectifs. Ils ont

donc la possibilité d'intervenir dès l'entreprise, et donc d'avoir une approche beaucoup plus globale du parcours de santé visuelle, en allant notamment promouvoir des actions de prévention, de dépistage, de préservation de la vue. Ce qui permet ensuite d'accompagner ces assurés que sont les salariés. De leur côté les entreprises commencent à vraiment prendre en compte leur rôle en matière de qualité de vie et condition de travail, avec une forte implication sur le volet santé. C'est ce que nous observons avec notre deuxième marque, VerbaTeam (VerbaTeam est spécialiste de la prévention santé et de la qualité de vie et conditions de travail – QVCT – en entreprise). C'est une des raisons pour lesquelles nous avons fait évoluer notre offre Itelis depuis septembre. Nous avons développé une offre qui permet d'intervenir en entreprise. Nous pouvons inviter les salariés à aller chez nos partenaires pour réaliser un dépistage visuel (strictement défini : ni examen de la vue ni examen pathologique), ce qui permet ensuite de les inciter à entrer dans un parcours de soin au cas où ils s'en seraient éloignés. Nous délivrons de nombreux messages de prévention, par exemple sur le temps passé devant les écrans, la vue au volant, notamment dans le secteur du transport. Les OCAM interviennent désormais de A à Z, de la prévention au soin. En septembre nous avons organisé un événement sur la myopie et notamment sur la myopie évolutive. Itelis

sensibilise depuis longtemps ses clients OCAM sur cette question en expliquant l'importance des innovations comme les verres de freination. Depuis quelques années dans certaines garanties de nos clients, ces verres de freination sont pris en charge à 100%.

— Laurent Teller : La myopie est un défaut de vision, non une pathologie, mais en revanche la myopie évolutive tend à être considéré comme pathologie, dès lors qu'il y a une évolution trop rapide en fonction de l'âge, car cela est considéré comme anormal et pouvant conduire à la cécité. C'est aujourd'hui une question de fond dans le milieu médical, qui consiste à bien différencier la myopie évolutive d'une myopie classique. Au-delà de la prévention dont vient de parler Aurélie, nous avons travaillé également sur un module qui permet, à partir des besoins exprimés, de préconiser un parcours de soin personnalisé. La filière visuelle est une de celles qui ont le plus travaillé sur les transferts de compétences, dans un contexte où les Français de façon générale ne savent pas toujours à qui s'adresser, entre ophtalmologiste, opticien, orthoptiste. Ils ignorent par exemple souvent qu'un opticien peut faire un renouvellement avec adaptation, ou qu'un orthoptiste peut délivrer une ordonnance. Notre rôle consiste à les informer. Ce nouveau module permet d'orienter au mieux en fonction des besoins, dans le respect de la réglementation.



© Envato

**“ L'ESSENTIEL : LES OCAM ONT-ELLES VOCATION À PARTICIPER À LA RÉFLEXION COLLECTIVE AVEC L'ENSEMBLE DES ACTEURS DE SANTÉ VISUELLE ?**

— **Laurent Teller** : Tel est déjà le cas pour le réseau Itelis. Nous avons des échanges réguliers avec le SNOF (Syndicat National des Ophtalmologistes Français), nous échangeons également avec les orthoptistes. Un exemple de sujet sensible auprès de l'ensemble des différents acteurs, c'est la télé-médecine, parce que les différentes solutions proposées, aussi bien la téléconsultation que la télé-expertise, nécessitent un encadrement. Elle doit être placée sous la responsabilité de l'ophtalmologiste, sous réserve d'un modèle économique viable pour l'opticien. Il faut en effet que celui-ci investisse cent mille euros de matériel, et qu'il puisse rentabiliser son investissement par la vente de lunettes. Nous avons là encore un rôle de pédagogie, de valorisation et de prise en charge à jouer. Les ordonnances ainsi « achetées » par l'opticien, car ce sont eux qui financent le dispositif, soulèvent une vraie question de déontologie, de suivi médical, et de continuité des soins. Nous avons une réflexion globale à avoir. Souvent les OCAM ont été précurseurs dans ces réflexions, avant même que n'évolue la réglementation, et nous apportons un éclairage sur ces questions à nos clients.

**“ L'ESSENTIEL : LE RISQUE N'EST-IL PAS POUR L'OPTICIEN DE SE RETROUVER ENCORE PLUS VASSALISÉ AU POUVOIR MÉDICAL, AU MOMENT MÊME OÙ IL TENTAIT DE S'EN AFFRANCHIR PAR UNE ÉVOLUTION DE SA FORMATION ?**

— **Laurent Teller** : Je pense qu'il faut trouver des solutions différentes adaptées selon les territoires. Il

y a une réflexion à mener sur les déserts médicaux, et dans le domaine les ARS ont un rôle très important. Les opticiens ne sont bien sûr pas mis à l'écart. Ils ont eux-mêmes des propositions à faire. Pour ce qui est de la myopie, et du dépistage de la myopie à tendance pathologique, il serait intéressant par exemple de promouvoir un dépistage par la mesure de la longueur axiale de l'œil, qui est un test simple à faire, objectif. Celui-ci ne nécessite pas de diagnostic, et peut donc se faire dans le cadre du magasin d'optique. L'opticien a un vrai rôle à jouer. Avec les verres de freination de la myopie nous sommes entrés dans une nouvelle logique, car ce sont des verres « thérapeutiques ». Notre rôle est de comprendre ces innovations pour pouvoir les référencer, sur la base d'études scientifiques. Le MiyoSmart de chez Hoya par exemple va être référencé dès ce mois-ci avec une prise en charge auprès du Conseil Economique des Produits de Santé (CEPS). Notre rôle consiste à savoir comment intégrer les innovations véritables pour viser une meilleure prise en charge de la santé visuelle, avec un rôle de pédagogie vis-à-vis des OCAM. Sur les verres de freination nous avons informé et sensibilisé nos clients pour qu'ils prennent en compte leur réel impact sur la santé visuelle des enfants présentant une myopie évolutive. Et c'est avec eux que nous avons ensuite réfléchi sur les modalités de la prise en charge.

**“ L'ESSENTIEL : EN MAI DERNIER VOUS LANCIEZ LA CAMPAGNE « TOUS MOBILISÉS POUR LA SANTÉ VISUELLE ». OÙ EN EST-ON ?**

— **Aurélié Barbereau** : À ce stade nous développons cette campagne test uniquement dans la région des Hauts-de-France. Nous nous sommes adressés à quelques grosses entreprises pour accompagner leurs salariés dans l'ensemble de leur parcours visuel. Depuis

septembre de gros employeurs nous ont rejoints, pour des actions de préventions qui ont été fortement plébiscitées. En fait, y compris dans le tertiaire, il y a une attention très importante des salariés au sujet de leur vue. Nous intervenons en présentiel sur une ou plusieurs journées, avec des conférences, des ateliers, avec l'aide de certaines enseignes. Nous utilisons des casques de réalité virtuelle pour sensibiliser sur la vue au volant et la vue sur écran. Le service d'aide et d'orientation est disponible depuis septembre sur notre plateforme digitale. Cela va nous permettre de mesurer l'appétence à ces services des assurés, des employeurs et de nos clients OCAM. En fonction des résultats nous devrions généraliser ces dispositifs au mois de septembre 2025 au niveau national.

**“ L'ESSENTIEL : LES INITIATIVES DE LA FILIÈRE EN MATIÈRE DE BLOCKCHAIN VOUS PARAISSENT-ELLES DE NATURE À SOLUTIONNER LE PROBLÈME DE LA FRAUDE ?**

— **Aurélié Barbereau** : En matière de traçabilité, nous sommes associés aux travaux préparatoires. Nous sommes actuellement en cours d'analyse d'impact sur deux volets : le volet technique pour faire évoluer nos systèmes d'information pour traiter ces données, et l'impact en termes de gestion pour repérer à quel stade une erreur est intervenue dans la chaîne. En effet on ne peut pas refuser le paiement à l'opticien pour une simple erreur de saisie. Nous étudions avec nos opticiens partenaires la façon de mettre tout cela en place pour que le système reste fluide. C'est effectivement un dispositif qui va sécuriser la filière, par la traçabilité. Nous espérons être opérationnels à la fin de l'année 2025, mais cela va dépendre des plans de charge de nos équipes informatiques. Nous accueillons en effet dès le 1<sup>er</sup> janvier près d'un million de nouveaux bénéficiaires sur le réseau Itelis. Nous devons aussi prioriser nos nouveaux clients. Mais cette question de traçabilité fédère l'ensemble des acteurs. Il nous faut poursuivre nos efforts, en particulier en matière de lutte contre la fraude. Car on observe désormais de nouveaux dispositifs qui semblent basés sur des usurpations d'identité de professionnels de santé par des gens qui pourraient être de véritables professionnels de la fraude, et qui ne sont plus du tout en provenance du système. Ce qui pèse énormément sur les finances publiques, ainsi que sur celles des OCAM. Durant l'été nous avons été conduits à bloquer plusieurs situations frauduleuses en audiologie, qui au total représentaient un préjudice potentiel de plusieurs centaines de milliers d'euros. C'est un enjeu majeur pour les financeurs de soins. J'ai le sentiment qu'en France, la solvabilité des soins étant connue, nous n'avons pas fini de découvrir chaque jour de nouveaux modèles de fraude organisée. Face à ce

phénomène nouveau, il faut que nous puissions jouer pleinement notre rôle. Nous défendons la dépense utile, mais aussi les intérêts des opticiens honnêtes, ceux de nos clients OCAM ainsi que ceux de l'ensemble des assurés. Car à ce rythme nous pourrions arriver à des baisses de garanties. Avec un niveau de dépense sur l'optique médicale qui dépasse les 7 milliards d'euros, on ne pourra pas en effet aller plus loin, et pourtant la santé visuelle des français mérite cette somme : à la condition toutefois qu'elle soit bien utilisée.

**“ L'ESSENTIEL : UN RÉCENT AVIS DE LA CNIL METTAIT À NOUVEAU EN GARDE LA FILIÈRE AU SUJET DE LA SÉCURISATION DES ÉCHANGES DE DONNÉES PERSONNELLES. QU'EN PENSEZ-VOUS ?**

— **Aurélié Barbereau** : Nous sommes en phase d'analyse du sujet.

**“ L'ESSENTIEL : L'ARRIVÉE DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE TRANSFORME-T-ELLE VOS MÉTIERS ?**

— **Aurélié Barbereau** : Dans un premier temps nous regardons comment l'IA peut faciliter l'utilisation de nos outils de gestion. Nous utilisons déjà depuis de nombreuses années dans les détections automatiques de la fraude. Tous les ans nous réalisons entre 8 et 9000 audits au sein de notre réseau, tous domaines de santé confondus. À partir de ces audits nous repérons des situations qui viennent alimenter notre machine learning, ce qui nous permet, grâce à des modèles probabilistes, de déceler la probabilité qu'un dossier soit suspicieux. En fonction du niveau de suspicion nous pouvons le bloquer, ou déclencher un audit, et l'on va alerter nos clients OCAM pour que les dossiers soient étudiés de près, en lien avec l'assuré, pour vérifier qu'à une demande de prise en charge corresponde bien la délivrance du produit annoncé. Nous réfléchissons actuellement à étendre ces utilisations pour nos professionnels de santé partenaires, notamment dans le cas d'un problème sur la saisie d'un dossier, ou lorsque l'opticien n'a pas de retour de l'assureur. Nous pouvons l'aider dans son travail à centraliser les données dans une interface dotée d'un IA. Nous avons également testé l'IA sur l'aide à l'orientation, mais nous avons préféré un live chat avec un expert de notre direction santé pour pouvoir répondre directement aux personnes. En matière de santé, il n'est pas encore totalement garanti que l'IA n'aille pas chercher une information erronée. La relation humaine nous paraît indispensable et reste prépondérante. ■

+ [www.verbateam-services.fr](http://www.verbateam-services.fr)  
+ [www.itelis.fr](http://www.itelis.fr)

# LA FILIÈRE FACE À SON ÉVOLUTION

14

**Les choses bougent à la vitesse du manque de moyen des Pouvoirs publics et du chaos politique ; mais ça avance. Non sans obstination, la FNOF travaille chacun de ses dossiers et ouvre des perspectives. La Fédération tenait en décembre sa réunion de fin d'année. L'occasion de faire un point complet.**

toutes photos © Envato



## PREMIÈRE DÉLIVRANCE VERRES

Pour les moins de 16 ans, l'ordonnance doit avoir moins de six mois pour que l'équipement puisse être pris en charge. ■

Le 12 décembre dernier la FNOF réunissait ses troupes à Paris pour une réunion « bilan de l'année » sous l'intitulé « 2024-2027 : quelle place pour la santé visuelle et pour l'opticien – incertitudes politiques, blocages ou opportunité. »

Malgré la séquence « dissolution-censure » qui prive la France de toute perspective de stabilité depuis le printemps dernier, l'année 2024 s'est achevée sur une excellente nouvelle : le passage à l'action de la CNIL qui, après dix ans d'un combat acharné mené tambour battant par la Fédération Nationale des Opticiens de France (FNOF), donne raison au syndicat en mettant

en demeure les OCAM de se conformer strictement et définitivement au règlement général de protection des données (RGPD). La collecte et l'envoi de données personnelles de santé sont bien contraires au principe de minimisation exigé par la loi. À chaque étape, le consentement du patient à qui appartiennent ces données doit être « univoque, éclairé et express ». En outre la CNIL a demandé aux OCAM de s'expliquer sur l'objectif qu'elles poursuivent en collectant ces données. Fini le laisser faire. « La CNIL vient de siffler la fin de la récré », résume Hugues Verdier-Davioud, Président de la FNOF.

C'est que le temps se gâte : « L'État est en train de mettre la pression sur la filière qui n'a pas su s'auto-réguler, ainsi qu'on le lui demandait depuis longtemps », poursuit le président du syndicat. Mais l'optique n'est pas la seule à être dans le collimateur : « On nous a fait part également "d'échanges nourris" entre les Pouvoirs publics et les OCAM. Devant les hausses tarifaires et la baisse des garanties, l'État hausse le ton. Il entend lutter notamment contre le coût des frais de gestion (20%). Mais aussi sur la sécurisation des données : souvenons-nous qu'en janvier dernier 33 millions de données ont été piratées. »

Et de rappeler le niveau de sanction en cas de non-respect du RGPD. Celle-ci relève du pénal : « L'amende représente 4% du CA mondial consolidé, soit, pour certaines sociétés, plus que leur chiffre d'affaires réalisé en France. Les sanctions concernent tous les acteurs de la chaîne : opticiens, verriers, éditeurs de logiciels, centrales d'achat, enseignes, organismes complémentaires. »

Hugues Verdier-Davioud a tenu à saluer ceux à qui on doit ce résultat : « La bataille de toute la filière se joue sur une poignée d'opticiens de terrain. » C'est ainsi que cette année la FNOF et ses troupes ont adres-





**PRIMO-DÉLIVRANCE**

Un opticien-lunetier qui réalise une réfraction peut adapter une prescription en primo-délivrance. ■

sés quelque 900 courriers aux parlementaires, ce qui a occasionné plus de cinquante questions orales ou écrites, ce qui en a fait un des sujets les plus abordés dans l'hémicycle, qui pourtant n'en manque pas.

**LA BLOCKCHAIN : APAISER LES RELATIONS**

Les conclusions de la CNIL vont dans le sens de la Fédération et confirment le bien-fondé de sa démarche de mise en garde au niveau de la filière. « Cela doit maintenant inviter tous les acteurs de la filière à se mettre en ordre de bataille pour une parfaite mise en conformité des pratiques et des usages. Évidemment, vous comprenez bien que si la CNIL dénie aux OCAM la possibilité d'accéder aux données de santé, cela rend vitale la mise en place de la solution de conformité et de traçabilité de la Fédération pour l'ensemble de la filière. La *blockchain* sera le seul outil fiable, commun, rapide, capable de rassembler sereinement tous les acteurs de la filière optique autour de la lutte contre la fraude. Il s'agit là de la seule solution raisonnable », estime Hugues Verdier-Davioud.

Mais en optique rien n'est simple. Les travaux autour de la *blockchain* ont commencé pour la FNOF en 2019. En 2022 la solution est prête. Mais les rumeurs

vont bon train, qui prêtent à Essilor la volonté de mettre la main sur le système, ce qui est faux ; le projet doit être abandonné. Soutenu par le ROF, le consortium Neox (Cosium, Easy Solution, Area Santé, Vision Plurielle, Noao) annonce sa propre solution. Ne voyant rien venir, au bout de quelques mois, la FNOF reprend l'initiative avec l'aide de la société GoodsID et d'Olaqin (Olaqin représente 70% des lecteurs Sésam-Vitale que vous utilisez tous les jours).

En avril 2023 la FNOF consulte la CNIL pour s'assurer que son projet de blockchain respecte bien le RGPD. La réponse intervient en juillet dernier : elle est positive. Même si un certain nombre d'acteurs se montrent encore réticents pour des raisons stratégiques, la solution préconisée par la FNOF a donc vocation à se déployer.

Le principe de la *blockchain* permet aux OCAM de s'assurer qu'elles financent bien ce qui a été effectivement commandé, qu'aucune substitution de produit n'a eu lieu, et que l'anonymat du patient est assuré d'un bout à l'autre de la chaîne. En cas de non-conformité, l'assureur peut alors demander des explications dans le respect des minimisations de données. Un système qui au passage rend caduc le principe de réseau. D'où les lenteurs, réticences, coups fourrés, autour d'un projet qui ne peut pourtant que profiter au public. La

commande est certifiée par le système et le client sera remboursé plus rapidement. Et les OCAM n'auront plus à jouer leur rôle de « police de l'optique ». Quant aux contrôles, ils pourront se concentrer sur ceux qui ne feront pas usage du système et par-là même en paraîtrons suspects.

« L'idée est d'apaiser les relations avec les OCAM pour passer ensemble à un dialogue constructif avec les Pouvoirs publics, explique Hugues Verdier-Davioud. Nous avons essayé d'entraîner les audioprothésistes mais à notre grande surprise ceux-ci ne manifestent aucune intention de lutter contre la fraude. »

De son côté le ROF n'a pas dit son dernier mot. Il devrait lui aussi proposer sa solution dans les mois qui viennent. L'unité, même sur un sujet aussi consensuel, ne semble pas pour demain... Doit-on pour cela attendre l'offensive finale des GAFAM ?

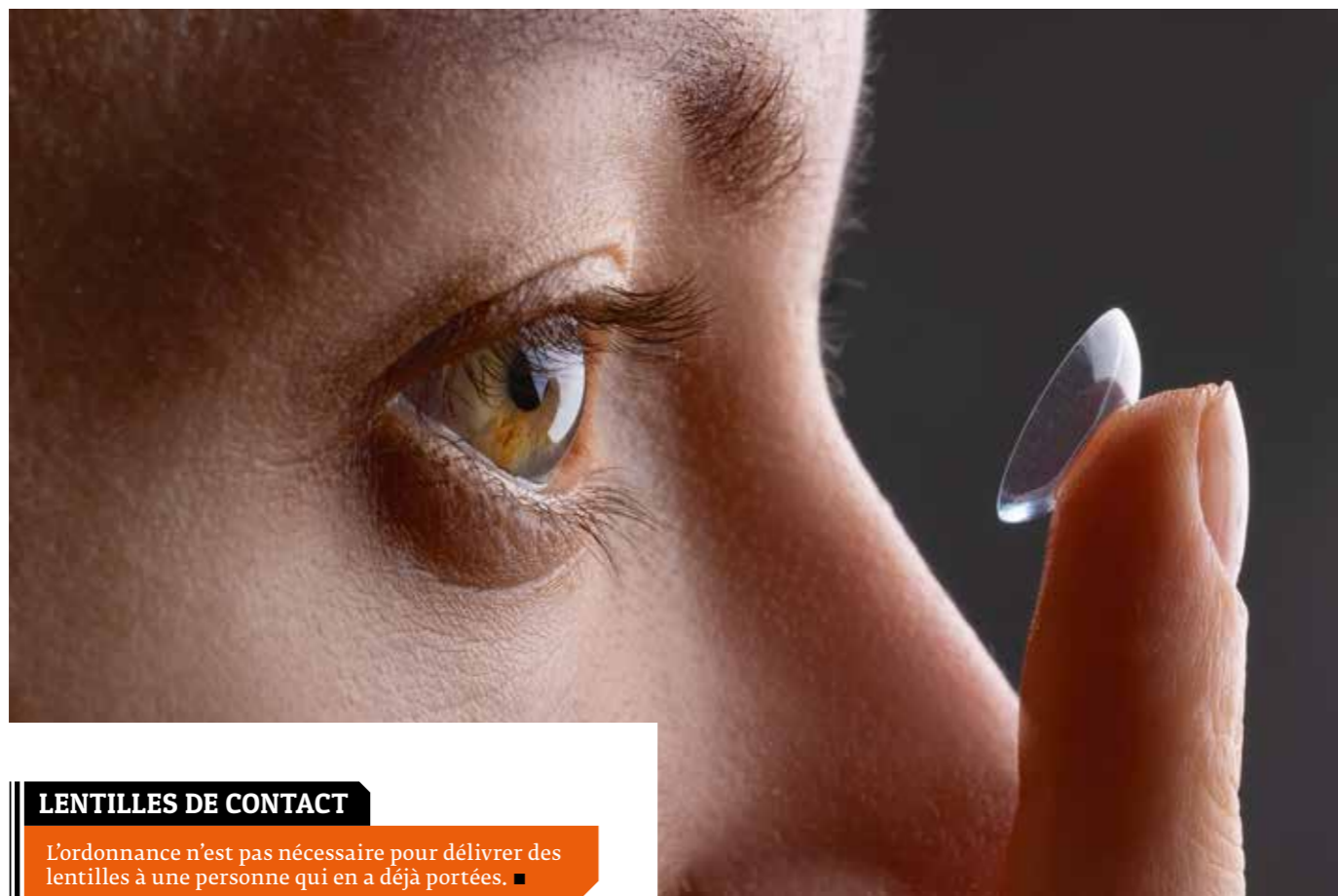
**LES SCANDALES DE L'ALTERNANCE**

Autre grand sujet à la FNOF : la formation. « Sur la question de la formation, les masques tombent,

estime là encore Hugues Verdier-Davioud. L'État a pour ambition actuelle de tout nettoyer. Or le Rassemblement des Opticiens (ROF), pour le compte des enseignes, d'une part a bloqué pendant deux ans toute évolution de la grille des salaires et d'autre part organise la masse salariale autour de la montée en puissance de l'alternance. »

À la suite d'une enquête des services de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, le directeur départemental de la protection des populations des Yvelines a prononcé début décembre une amende administrative d'un montant de 115 000 € à l'encontre de la SAS GrandVision France, en raison notamment de la persistance de manquements pourtant portés à sa connaissance le 24 juin 2022 par une injonction administrative, et constatés entre juillet et octobre 2023, dans des magasins GrandOptical et Générale d'Optique, ainsi que sur les sites internet grandoptical.com et generale-optique.com. Cette amende est notamment justifiée, parmi d'autres, par le point suivant : « Allégations mensongères relatives à l'accueil systématique des clients en boutique par un opticien qualifié pour les deux enseignes et aux





**LENTILLES DE CONTACT**

L'ordonnance n'est pas nécessaire pour délivrer des lentilles à une personne qui en a déjà portées. ■

opticiens diplômés affectés au service client. »

« Ce que nous dit aujourd'hui très clairement la DGCCRF, c'est qu'une ordonnance ne peut circuler que d'un professionnel de santé à un autre professionnel de santé, y compris dans l'acte de vente d'une simple monture : car le choix du verre influe sur le choix de la monture. Donc même un vendeur doit être opticien diplômé », a conclu le président de la FNOF.

En France, plus de 800 000 contrats d'apprentissage sont signés chaque année. Un chiffre en pleine explosion pour un dispositif qui était de nature à rapprocher l'étudiant de l'emploi. Mais derrière le tableau idyllique, les scandales s'accumulent.

La formation en alternance concerne désormais quasiment tous les métiers. Elle permet au candidat d'acquérir un titre ou une qualification reconnue tout en étant rémunéré, et facilite son insertion professionnelle par l'expérience terrain ainsi acquise.

Le contrat de travail en apprentissage propose des niveaux de rémunération minimale qui varient de 25 à 78% du Smic (ou du minimum conventionnel de branche s'il existe) selon l'âge du candidat et son niveau de qualification à la signature du contrat. Pour l'employeur, outre le fait de faire baisser le poids de sa masse salariale, les contrats d'apprentissage permettent de compenser les difficultés actuelles de recrutement. Ils

profitent en outre d'une aide régionale, d'exonération totale ou partielle de charges sociales et du crédit d'impôt apprentissage.

La réalité est souvent assez sombre. Poussés par les Pouvoirs publics pour faire disparaître des statistiques un nombre considérable de demandeurs d'emploi, les contrats d'apprentissage permettent en outre l'utilisation d'une main-d'œuvre *low-cost* corvéable à merci.

Poussées par la distribution, les écoles d'optique ont parfois davantage d'inscrits en alternance que dans leurs cursus classiques ; ce qui n'est pas une situation saine. Certaines trouvent là l'essentiel de leurs recettes. De quoi perdre de vue leur mission essentielle : le BTS. OL, diplôme national ouvrant l'exercice de plein droit et permettant l'installation à son compte. Car la formation terrain, si elle a le mérite du concret, présente un défaut majeur : la conformité de l'étudiant aux besoins spécifiques de l'entreprise, ce qui n'est pas de nature à assurer un niveau général partagé par tous. Et moins encore la mobilité professionnelle.

Les scandales de ce type de formations sont connus. Une étude de l'Observatoire de l'Alternance en 2018 relevait déjà que 27% des apprentis n'ont pas de maître d'apprentissage et 95% n'ont pas bénéficié d'un parcours d'intégration dans l'entreprise. Dans ces conditions on voit bien l'exploitation, beaucoup moins la formation.

Quelques règles simples : un chef d'entreprise n'a pas le droit de considérer un alternant comme un salarié classique. On ne peut pas embaucher un alternant pour remplacer un salarié. L'alternance n'est pas un statut-métier, c'est une formation.

Le président de la FNOF tire là encore le signal d'alarme : « L'État nous demande de nous autoréguler. Dans le cas contraire il a décidé de s'occuper de nous. Il y a quelques années le gouvernement estimait qu'il y avait 3 000 magasins de trop sur le territoire. Depuis, 3 000 autres ont été créés. C'est de la pure provocation. Au niveau de la formation, nous avons autant d'étudiants qu'il y a trente ans, mais répartis sur quatre fois plus d'établissements, et avec un taux d'abandons considérable. Devant cette situation, la stratégie des Pouvoirs publics consiste désormais à faire exploser la masse salariale, dans un contexte où l'encadrement des prix et des marges de l'optique interdit les augmentations, afin d'obtenir pour de bon les fermetures qu'il demande. L'État va réguler de force la distribution. »

Visiblement, ce travail a déjà commencé. Et se profile du même coup une remise en ordre dans l'usage anarchique des fonds de formation.

**UNE LICENCE EN TROIS ANS, OUI, MAIS POUR QUOI FAIRE ?**

S'il y a pourtant un sujet qui semble faire consensus, c'est celui de la formation de l'opticien. ROF et FNOF sont tous deux d'accord pour la troisième année qui porterait le diplôme au niveau licence, conformément aux accords de Bologne de 1999 et au système LMD. Mais les deux organisations syndicales divergent sur son contenu. Le ROF entend augmenter la formation BTS. OL d'une troisième année visant à le compléter, mais sans en réformer véritablement les contenus. Il a d'ailleurs, au nom de toute la profession, récemment déposé à la Direction générale de l'offre de soin (DGOS) un projet en ce sens, sans concertation aucune.

Les enseignes veulent conserver le BTS dans un souci de maîtrise des salaires et de développement de leurs propres modules de formation post-BTS. Il y a là un bras de fer entre les légitimes intérêts économiques du commerce d'enseigne et les tout aussi légitimes aspirations des professionnels à faire évoluer leur champ d'activité par la montée des compétences exigibles dans le cadre de leur diplôme, afin de pouvoir développer notamment la prestation et les délégations de tâches.

Car l'option orthoptiste a amplement montré ses limites. La primo-prescription obtenue par les orthoptistes s'avère une solution très nettement insuffisante pour compenser les déserts médicaux : « Avec seulement 10 000 prescriptions par an, soit 0,13% du total, la délégation de la prescription à l'orthoptiste n'a strictement

**VALIDITÉ**

La durée de validité d'une ordonnance orthoptique est fixée à deux ans. ■

rien réglé, s'insurge en substance Hugues Verdier-Davioud. Cela ne sert à rien, ne donne au public aucun accès supplémentaire à la santé visuelle. » Quant à la télé-expertise, elle reste encore à encadrer.

La Cour des Comptes préconise une voie unique d'accès aux études de santé dès la rentrée 2026. C'est la voie de l'universitarisation que préconise la FNOF, avec une réforme complète du diplôme ; et non un simple replâtrage d'un BTS en trois ans. Les établissements actuels pourront se transformer en plateaux techniques en lien avec les universités de santé.

La vision stratégique de la FNOF a le mérite d'être claire et constante : apaiser les relations avec les OCAM par la mise en place de la *blockchain* ; mettre en place des règles professionnelles ; monter en compétence grâce à la réforme du diplôme et le passage de la formation initiale à l'université, redonnant ainsi aux études d'opticien toute leur attractivité ; élargir le champ d'activité et obtenir des délégations de tâche conforme à la théorie des cinq plots d'âge (là où un examen ophtalmologique complet s'impose) ; émanciper l'opticien de la simple délivrance d'équipement par la prestation.

« La solution opticien est la moins couteuse pour les finances publiques, conclut Hugues Verdier-Davioud. Les choses sont en train de se structurer. Si le manque de moyens des différentes administrations freine encore les évolutions, les choses se mettent peu à peu en place. » ■



## LES DÉPENSES DE SANTÉ

La Drees publiait en novembre son rapport sur les dépenses de santé 2023. Alors que la consommation globale de soins et de biens médicaux reste en 2023 plus dynamique qu'avant la crise, l'optique connaît une croissance de 8% pour un chiffre qui dépasse désormais les 8 milliards d'euros pour l'année 2023. Les résultats 2024, s'ils ne sont pas connus, devraient être en net repli.



### CONSOMMATION D'OPTIQUE MÉDICALE

	2013	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Consommation totale</b>	<b>6 266</b>	<b>7 091</b>	<b>6 427</b>	<b>7 512</b>	<b>7 524</b>	<b>8 124</b>
Verres	3 806	4 405	4 161	4 845	4 857	5 250
Montures	1 744	1 963	1 670	1 904	1 879	2 043
Lentilles	716	723	597	763	788	831
Évolution (en %)	0,3	7,7	-9,4	16,9	0,2	8,0
Dont volume (en %)	-0,2	7,2	-9,9	16,4	-0,6	5,5
Dont prix (en %)	0,4	0,5	0,6	0,4	0,8	2,4

Sources : DREES, comptes de la santé & INSEE pour les indices des prix

### RÉPARTITION DES DÉPENSES DE SOINS D'OPTIQUE PAR TYPE DE FINANCEUR EN 2023

	Dépenses en millions €	Part en %
Sécurité sociale	287	3,5
État	0	0
Organismes complémentaires	5 371	66,1
Ménages	2 465	30,3
<b>Ensemble</b>	<b>8 124</b>	<b>100</b>

Source : DREES, comptes de la santé

### RESTE À CHARGE MOYEN PAR AN ET PAR HABITANT POUR LES DÉPENSES DE SANTÉ

Dépenses moyennes par an par habitant : 3 659 euros

- Financement Sécurité sociale : 2 910 euros
- Financement par les organismes complémentaires : 454 euros
- Financement par l'État : 21 euros
- Reste à charge par an et par habitant : 274 euros, soit :
  - Soins ambulatoires : 98 euros
  - Soins hospitaliers : 54 euros
  - Médicaments : 61 euros
  - Dispositifs médicaux (dont optique) : 61 euros

Source : DREES 2024

Le Projet de Loi de Financement de la Sécurité Sociale (PLFSS) pour 2025 prévoyait une économie de 4 milliards d'économie dans le domaine de la santé. Réduction des remboursements pour les consultations médicales, augmentation du ticket modérateur, meilleure maîtrise du coût des dispositifs médicaux... L'instauration d'une franchise est de nature à augmenter le prix des équipements optiques pour le consommateur. Un amendement propose de réserver le 100% Santé aux produits fabriqués en France. Si à l'heure où nous écrivons ces lignes l'incertitude politique demeure, les pistes sont nettement exprimées et devraient aboutir tôt ou tard.

La Drees publiait en novembre son rapport sur les dépenses de santé 2023. Des chiffres qui montrent une hausse de 8% par rapport à 2022. L'année 2023 marque un retour à la normale après la crise sanitaire, avec l'arrêt de la plupart des dépenses exceptionnelles liées au Covid-19. Les dépenses de prévention retombent ainsi à 7,5 milliards d'euros, un niveau proche de 2019 (5,7 milliards d'euros en 2019), bien loin des 16,5 milliards d'euros atteint en 2021 au plus fort de la crise.

### DAVANTAGE DE DÉPENSES EN SOINS ET BIENS MÉDICAUX, MAIS BEAUCOUP MOINS DE PRÉVENTION

La consommation de soins et de biens médicaux reste en 2023 plus dynamique qu'avant la crise. Elle accélère, portée par la consommation de soins hospi-

taliers (+5,7%), de soins ambulatoires (+5,7%) et de médicaments (+3,1%).

La dépense courante de santé augmente elle aussi de 3,5%, s'élevant ainsi à 325 milliards d'euros. Elle est imputable à la forte hausse de la consommation de soins et de biens médicaux, qui augmente de 5,2%, et des dépenses de soins de longue durée (+6,2%). Parallèlement les dépenses de prévention connaissent une chute brutale de -38,3%. Ce qui augure certainement de nouvelles hausses à venir.

La consommation de soins ambulatoires s'établit à 72 milliards d'euros : elle augmente de 5,7% par rapport à 2022. Elle est notamment attribuée aux soins de médecins spécialistes (+6,6%) dont la tendance haussière depuis 2019 se confirme : ils ont progressé de 18,5% entre 2019 et 2023, quand la consommation de soins de médecins généralistes n'a crû que de 3,4% sur la même période.

La part de la consommation de soins et de biens médicaux restant directement à la charge des ménages, après financements par l'Assurance maladie obligatoire et les complémentaires santé, atteint 7,5% en 2023. Cela représente un reste à charge en moyenne par habitant de 274 euros sur l'année. Avec la hausse en proportion des soins hospitaliers, soins davantage financés par les administrations publiques, ainsi que l'entrée en vigueur de la réforme du 100% Santé, ce reste à charge a diminué depuis 2019. Depuis 2019, la structure du financement s'est modifiée. La Sécurité sociale et l'État financent 80,1% de la consom-

tion de soins et de biens médicaux en 2023, soit 1,5 point de plus qu'en 2019, tandis que les organismes complémentaires en financent 12,4%, soit 0,7 point de moins qu'en 2019.

Les dépenses des postes concernés par la réforme du 100% Santé (optique, audioprothèses, soins dentaires y compris prothèses dentaires) augmentent fortement en 2023 (+5,9%), en raison d'une reprise de la consommation de prothèses dentaires (+4,0%) et d'audioprothèses (+3,0%), ainsi que d'une nette accélération de la consommation d'optique (+8,0%). La consommation des produits des paniers sans reste à charge augmente fortement pour l'optique (+14,2%), modérément pour les prothèses dentaires (+3,6%), et recule pour les audioprothèses (-4,0%). La consommation des produits des paniers avec reste à charge augmente (+6,5% au total), dans des proportions proches pour les trois postes.

### LA CONSOMMATION OPTIQUE DÉPASSE LES 8 MILLIARDS

La consommation d'optique médicale s'est établie, en 2023, à 8,124 milliards d'euros, contre 7,524 milliards d'euros l'année précédente, soit une hausse importante de 8% (après +0,2% en 2022). Cette augmentation s'explique aux deux tiers par l'effet volume (+5,5%, après -0,6% en 2022) et à un tiers par l'effet prix (+2,4%, après +0,8% en 2022). En valeur, la consommation augmente au même rythme pour les verres et lentilles

(+8,1%) et les montures (+8,7%). Dans les deux cas, la hausse s'explique d'abord par un effet volume (+7,4% pour les montures, +5,2% pour les verres comme pour les lentilles). En revanche, l'effet prix est plus limité pour les montures (+1,3%), que pour les verres et les lentilles (+2,8%). La Drees précise que ces chiffres doivent être interprétés avec prudence, car ils sont construits à partir de données statistiques, contrairement aux autres postes beaucoup plus largement financés par l'AMO, construits à partir de données comptables.

« Ce dynamisme de la consommation d'optique médicale pourrait s'expliquer par une fréquence de renouvellement accrue, analyse la DREES. Ce phénomène est encouragé par la réforme du 100% Santé et s'explique aussi par les innovations technologiques du secteur. Tendanciellement, la consommation d'optique médicale croît également en raison du vieillissement de la population, qui a pour conséquence l'augmentation de la prévalence des troubles visuels. » Concernant le 100% Santé, ses chiffres montrent une stabilité de la part du panier A dans les dépenses d'optique médicale, qui se monte à 6% en valeur (5,7% en 2022). Dans le détail, elle représente 6,9% du segment verres et 3,6% du segment montures.

Tous paniers confondus, la Sécurité sociale finance seulement 3,5% de la dépense d'optique médicale, soit 287 millions d'euros. Les Ocam la prennent en charge à 66,1% (contre 67,7% en 2022) et les ménages à 30,3% (2,465 milliards). « La structure de financement de l'optique médicale reste relativement. ■

# COMPTES DE LA SANTÉ : RÉACTIONS DES AUDIOPROTHÉSISTES

**Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES) est le service statistique ministériel dans les domaines de la santé et du social. Sa publication en novembre dernier des comptes de la santé 2023 ont suscité des réactions. Voici celle des audioprothésistes.**



Les soins dentaires, l'optique et l'audioprothèse représentent respectivement 22%, 17% et 3% des dépenses des complémentaires.

Alors que les dépenses en audiologie ne représentent que 3% des dépenses des complémentaires, comme le souligne la DREES dans son récent panorama, le Syndicat des audioprothésistes (SDA) s'inquiète des évolutions de niveaux de garantie de ces couvertures en fonction des profils de risque, selon les constats de l'IRDES.

Le SDA appelle à ouvrir des négociations associant pouvoirs publics, professionnels et complémentaires, afin de réviser les paramètres de la réforme du 100% Santé audiologie et conforter son objectif principal : assurer l'accès aux soins auditifs de qualité pour tous.

Le 21 novembre dernier, la Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES) a publié *Les dépenses de santé en 2023*, un panorama analysant les résultats des comptes de la santé pour 2023, quantification de l'ensemble des dépenses de santé à l'échelle nationale.

Après un ralentissement en 2022, la dépense des produits concernés par la réforme du 100% Santé augmente en 2023 : +772 M€ pour les soins dentaires, +600 M€ pour l'optique médicale et +58 M€ pour les audioprothèses.

La consommation de soins et prothèses dentaires s'élève à 15,5 milliards d'euros, en hausse de +5,3%. Le reste à charge des ménages en dentaire est stable par rapport à 2022, à 16,6%.

En 2023, la consommation d'optique médicale s'élève à 8,1 milliards d'euros, augmentant de 8,0%. Les organismes complémentaires financent les deux tiers et les ménages 30%. Alors que les « réseaux de soins » des complémentaires y sont particulièrement présents, le secteur de l'optique connaît l'augmentation de la dépense la plus importante parmi les trois secteurs, ainsi que le reste à charge le plus élevé pour les ménages.

En 2021, la consommation d'audioprothèses avait

bondi (+63,1%) du fait de la réforme du 100% Santé, avant de se replier légèrement (-2,3%) en 2022. En 2023, la consommation d'audioprothèses, hors accessoires, est en hausse de +3% à 1,994 milliards d'euros.

Le financement de la Consommation de soins et de biens médicaux (CSBM) par les organismes complémentaires s'élève à 30,9 milliards d'euros en 2023. Les trois postes du 100% Santé représentent près de la moitié des dépenses des complémentaires : 22% au titre des soins et prothèses dentaires, 17% au titre de l'optique médicale et 3% au titre des audioprothèses.

Les aides auditives sont, selon la DREES, les « premières cibles de la réforme du 100% Santé ». Celle-ci a pleinement atteint son but puisque, depuis le début de la montée en charge du dispositif en 2019, le reste à charge des ménages a été divisé par deux sur les audioprothèses, permettant à près de 800 000 personnes d'être équipées chaque année, contre 440 000 en 2019. Alors que le déficit auditif est le principal facteur de risque modifiable de la démence, ce quasi doublement de l'équipement en aides auditives participera sans aucun doute à l'augmentation de l'espérance de vie sans perte d'auto-nomie, augmentation d'ores et déjà constatée par la DREES.

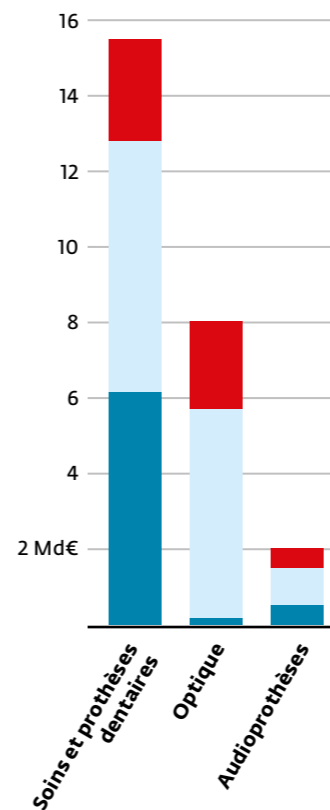
Cependant, dans sa récente étude, l'IRDES note que les évolutions des niveaux de garantie des contrats des complémentaires « apparaissent en cohérence avec la théorie économique qui, dans un cadre de concurrence entre assureurs en présence de sélection adverse (Rotschild et Stiglitz, 1976), prédit une segmentation du marché entre les profils à bas risque. »

Afin d'éviter ces effets et de maximiser les effets positifs pour la santé publique de l'équipement en aides auditives, le syndicat des audioprothésistes préconise de revoir les paramètres de la réforme du 100% Santé audiologie, dans le cadre d'une nouvelle négociation entre les pouvoirs publics, les représentants des professionnels et les organismes complémentaires. ■

**OPTIQUE : LE RESTE À CHARGE LE PLUS ÉLEVÉ**

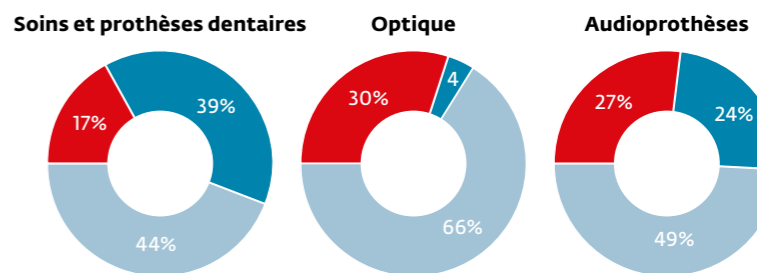
## DÉPENSES COMPARÉES EN SOINS DENTAIRES, OPTIQUE ET AUDIOPROTHÈSES

Source : DREES, *Les dépenses de santé en 2023*



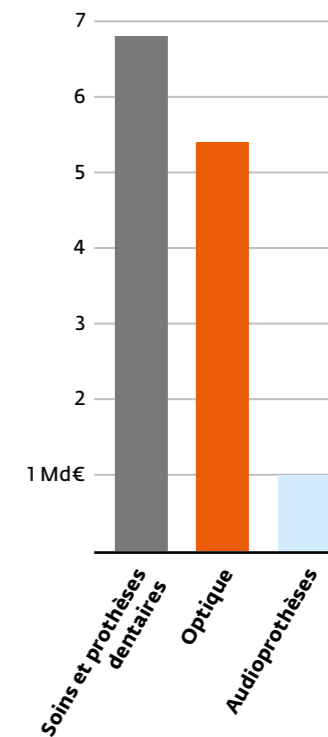
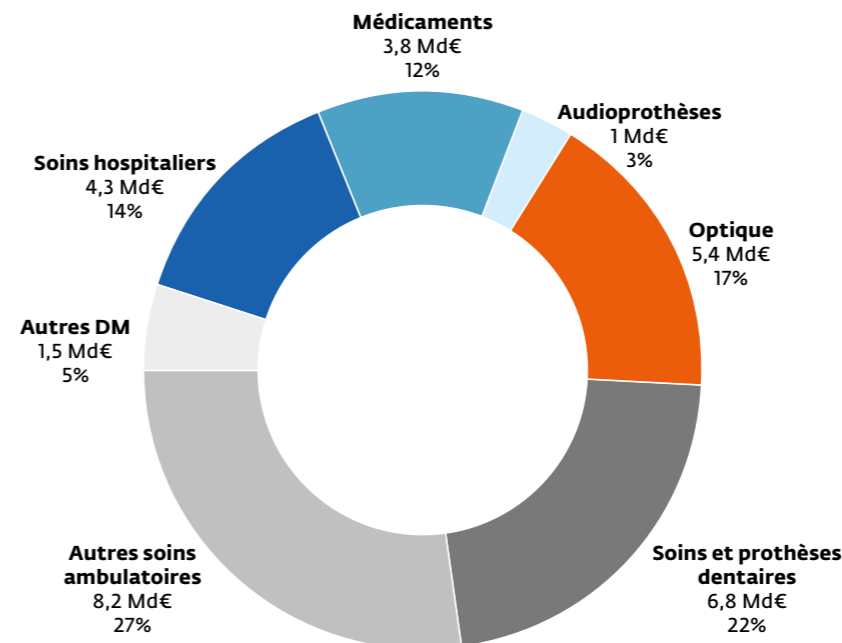
■ Ménages  
■ AMO (Assurance Maladie Obligatoire)  
■ AMC (Assurance Maladie Complémentaire)

Montant (M€) et prise en charge (%) en 2023	Soins et proth. dentaires	Optique	Audioprothèses	Total
AMO	6 086 39%	287 4%	481 24%	6 854 27%
AMC	6 799 44%	5 371 66%	973 49%	13 143 51%
Ménages	2 561 17%	2 465 30%	540 27%	5 566 22%
<b>Total</b>	<b>15 446</b>	<b>8 123</b>	<b>1 994</b>	<b>25 563</b>



## FINANCEMENT PAR LES ORGANISMES COMPLÉMENTAIRES

Financement de la CSBM par les complémentaires en 2023 - Total : 30,9 Mde  
Source : DREES, *Les dépenses de santé en 2023*



## L'IA AU SERVICE DE L'OPHTALMOLOGIE

**Que peut-on attendre de l'intelligence artificielle en matière de santé visuelle ? Le Dr Romain Nicolau, co-fondateur de l'Institut Voltaire, nous livre une approche lucide et raisonnée d'une innovation majeure qui bouleverse l'ensemble des champs d'expertise.**

L'intelligence artificielle (IA) révolutionne progressivement le secteur de la santé, et l'ophtalmologie se révèle être un domaine particulièrement propice à son développement. Je constate chaque jour l'impact positif de ces technologies sur notre pratique. Toutefois, il est essentiel de souligner que l'IA ne remplacera jamais le médecin, qui reste le garant de l'acte médical et du respect des réglementations strictes en vigueur en France.

### UN DÉPISTAGE PRÉCOCE GRÂCE À L'IA

Les avancées en matière d'IA permettent aujourd'hui un dépistage précoce et précis de maladies ophtalmiques, telles que la dégénérescence maculaire liée à l'âge (DMLA) ou la rétinopathie diabétique. Les algorithmes, entraînés à analyser des millions d'images rétinienne, sont capables de détecter des anomalies invisibles à l'œil nu. Ces outils complètent l'expertise des praticiens, leur offrant des informations précises et fiables, tout en réduisant les marges d'erreur.

L'utilisation de ces technologies a déjà permis d'améliorer significativement la qualité des soins. Par exemple, il est possible d'identifier les premiers signes de glaucome bien avant que les symptômes ne se manifestent, offrant ainsi aux patients une chance précieuse d'agir tôt.

### L'IA, UN ASSISTANT, PAS UN REMPLAÇANT

Malgré ses prouesses, l'IA reste un outil. Elle ne saurait se substituer à l'expertise humaine ni aux relations de confiance qu'un médecin établit avec ses patients. La santé est une discipline où chaque individu est unique, et les algorithmes, aussi perfectionnés soient-ils, ne peuvent appréhender la complexité de chaque situation clinique.



Dr Romain Nicolau - Co-fondateur de l'Institut Voltaire

De plus, la réglementation en France impose une supervision stricte des actes médicaux. Les diagnostics établis à l'aide d'IA doivent toujours être validés par un professionnel de santé qualifié. Cela garantit non seulement la sécurité des patients, mais également une éthique de pratique essentielle dans un domaine aussi sensible.

### UN AVENIR PROMETTEUR SOUS SUPERVISION MÉDICALE

L'IA n'en est qu'à ses débuts dans le secteur de la santé. Dans les années à venir, elle pourrait réaliser des évaluations encore plus complexes, voire assister dans des actes chirurgicaux précis. Toutefois, il est fondamental de maintenir un équilibre entre l'automatisation et l'humain. L'IA doit être perçue comme un allié des médecins, et non comme une menace.

En ophtalmologie, cette collaboration entre l'homme et la machine promet des avancées remarquables, tout en renforçant l'exigence d'une supervision humaine indispensable. C'est dans cet esprit que nous construisons l'avenir de notre profession : un futur où technologie et expertise se complètent pour le bien des patients. ■

➔ [www.voltaire-ophtalmologie-laser.paris](http://www.voltaire-ophtalmologie-laser.paris)



# DOM JUAN

## MOLIÈRE

MISE EN SCÈNE & ADAPTATION  
TIGRAN MEKHITARIAN

AVEC SOULAYMANE RKIBA • MARIE MAHÉ • ÉTIENNE PALINIEWICZ • TIGRAN MEKHITARIAN  
DIRECTION ARTISTIQUE : LA COMPAGNIE DE L'ILLUSTRE THÉÂTRE  
LUMIÈRES : CHRISTOPHE LEMAIRE • SCÉNOGRAPHIE : GEORGES VAURAZ • COSTUMES : STEVEN DAGREL

À PARTIR DU 22 JANVIER

THÉÂTRE DE LA MADELEINE

19 RUE DE SURÈNE - 75008 PARIS • LOC : 01 86 47 23 71 • THEATREMADELEINE.COM • MONTICKET.COM



## OPTIQUE : COMMENT RÉCONCILIER CETTE PROFESSION AUX DEUX VISAGES ?

**Au-delà de la diversité des tâches qui en fait tout le sel, le métier d'opticien est confronté à un insoluble dilemme. Comment faire du prix bas sur un marché sans volume, quand l'accès au volume ne peut se faire qu'au détriment du marché lui-même ? Comment harmoniser la logique des enseignes et la logique de l'indépendant ?**



© Envato

Les enseignes ont le vent en poupe. Et si les indépendants résistent bien, leurs parts de marché, elles, se réduisent un peu plus chaque année. Les enseignes ont su insuffler à l'optique l'esprit business de la grande surface, avec son marketing et son management efficaces, sa communication nationale, ses ratios nécessaires au pilotage avisé de toute entreprise. Elles épaulent le jeune opticien pour monter son projet lorsqu'il veut s'installer. Elles se portent du croire, jouent le rôle d'acheteur, de banquier, de stratège, de formateur tout au long de la carrière, d'aide à la transmission d'entreprise. Elles ont sorti l'opticien de son isolement et constituent un vecteur de stimulation intense. Ont transformé un métier traditionnellement discret en un commerce qui est devenu le plus représenté en hyper centres villes ; et un commerçant en véritable chef d'entreprise. Bref, à l'image de la première publicité Afflelou, elles ont véritablement apporté un second souffle au secteur.

Les enseignes, c'est avant tout la capacité de générer des flux importants. Il y a aujourd'hui quatre *drivers* de flux : la réputation et le bouche à oreille, de loin le plus important ; la recommandation de l'ophtalmologiste ; la plateforme OCAM via son réseau ; la publicité nationale et locale d'une enseigne. Leur schéma économique repose sur un commerce de volume, le développement continu du parc, la maîtrise de la masse salariale et des coûts de fonctionnement.

Comment générer des flux sur un marché mature,

qui plus est soumis au verrou de la prescription ? Se développer par le volume sur un marché qui n'est pas un marché de volume tient donc d'un paradoxe qu'il va falloir résoudre. Comment ? En multipliant les points d'entrée sur ce marché. C'est ainsi que les enseignes ne peuvent pas croître sans faire croître également leur parc de magasins. Elles y sont pour ainsi dire condamnées. Or il n'est tout simplement pas possible, sur un marché fermé, de compenser la valeur par le volume. Toute stratégie de conquête par le prix se fera donc au détriment du marché lui-même. Mais attention : si dans un premier temps

“

**LES TENSIONS DU MARCHÉ PROFITENT AUX ENSEIGNES**

”

les tensions du marché profitent aux enseignes, il se peut fort que les désorganisations qui en résultent ne fassent largement le jeu des GAFAM.

De sorte que la stratégie des enseignes repose sur un équilibre fragile : une croissance continue sur un nombre quasi stable d'ordonnances. Résultat : lorsque les services

de l'État exigent du secteur la régulation du nombre d'ouvertures et la disparition de 3000 magasins, ce sont 3000 magasins de plus qui sont implantés. Un manque de sérieux qui ôte tout crédit à la filière lorsqu'elle négocie auprès des Pouvoirs publics une évolution de sa formation, de ses compétences et de ses prérogatives. On leur préfère les orthoptistes, bien plus dociles. D'où l'évolution du champ d'activité des orthoptistes et non des opticiens.

Poussées naturellement à la multiplication des points de vente, les enseignes répartissent le nombre stable d'ordonnances sur un plus grand nombre de

magasins. Ce qui mécaniquement a pour effet de faire baisser le chiffre moyen de chaque opticien, y compris au sein de sa propre marque. Dès lors la croissance du réseau ne suit plus la croissance de l'enseigne.

Il y a donc une conflictualité ontologique entre la stratégie qui pousse à l'évolution du métier par le développement de la valeur, par la prestation et l'innovation, et celle qui consiste à se développer par le volume et les prix bas. Pour légitimes qu'ils soient, ces deux modèles sont irréductibles l'un à l'autre. En dissonance parfaite. Comme s'il ne s'agissait pas du même métier.

La frontière ne passe pas entre commerce et santé. Comme le pharmacien l'opticien exerce dans le domaine du commerce d'un produit de santé, produit qu'il détermine, fabrique et met en situation d'usage. Il y a donc bien commerce ET santé, santé ET commerce. L'un est la justification de l'autre, indissociablement.

Elle ne passe pas non plus entre opticiens sous enseigne et opticiens indépendants : la structure de l'entreprise ne dit rien de ce qui s'y passe effectivement, chacun pouvant s'y montrer tour à tour un expert de haute technicité, un chef d'entreprise efficace, un commerçant visionnaire.

La situation se complique encore du fait que l'indépendant peut posséder aussi des magasins sous enseigne, et vice-versa. Il y a bien, au sein d'un même métier, au sein parfois d'une même entité mixte gérant différents types de magasin, deux stratégies

parfaitement exclusives l'une de l'autre.

D'où l'incapacité chronique de la filière à parler d'une seule et même voix ; cela lui est tout bonnement impossible. Pour dépasser cette situation d'apparent blocage, il sera bon de questionner ce qui semblait à tous des questions résolues une fois pour toutes.

1/ Peut-on libérer les ordonnances par la délégation de prescription directe à l'opticien ?

2/ Peut-on encore considérer le marché de l'optique comme un marché mature lorsqu'on sait qu'un bon tiers des Français ne sont pas corrigés ou sont sous-corrigés ?

3/ Peut-on alerter les Pouvoirs publics en enrichissant sa réflexion par des études sur le coût du mal-voir dans notre société ?

4/ Ne peut-on refaire l'unité de la filière face à la menace que fait peser sur toute la chaîne l'inexorable montée en puissance des GAFAM et des *pure-players* ?

5/ Ne peut-on organiser les « 4 O », opticiens, ophtalmologistes, orthoptistes, OCAM en transversalité ouverte sur les autres spécialités du soin (pédiatres, posturologues, kinésithérapeutes, neurologues, etc.) afin de bâtir un écosystème de santé à la hauteur des enjeux de demain, qui aille pour de bon de la prévention aux soins ?

Là sont peut-être non pas les plus petits dénominateurs communs, mais les plus grands. Ceux à partir desquels repenser réellement toute la dynamique du marché. ■

“  
**LA STRUCTURE DE L'ENTREPRISE NE DIT RIEN DE CE QUI S'Y PASSE RÉELLEMENT**  
”

## RGPD : LA CNIL DONNE RAISON À LA FNOF

Puisque nul n'est censé ignorer la loi, le non-respect du RGPD peut vous coûter 4 % de votre chiffre d'affaires. Ainsi le défaut de sécurisation des échanges de données personnelles pose-t-il encore quelque question à la filière – aux acteurs comme aux OCAM. Détail.

toutes photos © Envato



Depuis de nombreuses années, la Fédération Nationale des Opticiens de France (FNOF) se bat afin de protéger tous les opticiens, quelle que soit leur obédience, au regard des exigences légales du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), en vigueur depuis 2018, réglementation visant à renforcer la protection des données personnelles. La Fédération, après avoir fait reconnaître l'ordonnance ophtalmologique comme contenant des données de santé, s'oppose notamment à leur transmission non autorisée aux OCAM. Elle rappelle notamment que la CNIL peut infliger des amendes pouvant atteindre 4 % du chiffre d'affaires. Ainsi en 2019, Optical Center écopait de 250 000 euros après une cyber-attaque pour s'être fait dérober les données de 200 000 clients (dont 23 000 numéros de Sécurité sociale).

Après avoir fait condamner la France par Bruxelles pour inaction en ce domaine, mais devant la constante

surdité de l'administration, la Fédération a pris le taureau par les cornes. Elle a conseillé aux opticiens et aux patients de porter plaintes directement auprès de la CNIL dès lors qu'ils faisaient face à des demandes jugées abusives de la part des OCAM au regard de l'application stricte des garanties et contrats..

C'est ainsi qu'entre 2019 et 2021, plus de 600 plaintes ont été déposées.

Les dernières plaintes ont été traitées en novembre et les opticiens plaignants ont reçu un courrier les informant des conclusions. Les voici : « Votre plainte a soulevé des questions juridiques complexes d'articulation entre textes européens et nationaux. Les services de la CNIL ont travaillé à ces questions et échangé avec les différents acteurs

du secteur et sont intervenus à l'appui de votre plainte auprès de l'organisme mis en cause en rappelant la réglementation relative à la protection des données.

La CNIL estime que pour la liquidation des demandes de remboursement de prestations relevant

“  
**HORS REMBOURSEMENTS  
DES DEUX ANS,  
LA COLLECTE DES DONNÉES  
EST TOUJOURS CONTRAIRE  
AU PRINCIPE  
DE MINIMISATION**  
”

du panier 100 % Santé et des garanties complémentaires de contrats responsables prévues au troisième alinéa du 3° (c'est-à-dire la prise en charge des équipements relevant du marché B dans le cadre d'un contrat responsable) de l'article R. 871-2 du CSS :

- La collecte des codes de regroupement est suffisante s'agissant des demandes non anticipées, c'est-à-dire espacées de plus de deux ans.
- La collecte des codes affinés, des prescriptions et des informations qu'ils contiennent est toujours contraire au principe de minimisation s'agissant des demandes de remboursement anticipées, c'est-à-dire espacées de moins de deux ans.
- L'OCAM est fondé à demander un justificatif attestant de la date du dernier remboursement.
- L'OCAM est fondé à demander un justificatif attestant qu'une demande anticipée de remboursement est conforme aux cas d'évolution de la vue prévue par l'arrêté du 3 décembre 2018, sous réserve que ce justificatif soit conforme au principe de minimisation des données. »

Des conclusions qui vont bien dans le sens ses inquiétudes exprimées par la Fédération qui depuis de

nombreuses années n'a eu de cesse d'alerter la filière. « Cela confirme le bien-fondé d'être en tant que syndicat d'opticiens force de proposition envers les OCAM pour le jour où la CNIL devrait statuer », estime Hugues Verdier-Davioud. « Cela doit maintenant inviter tous les acteurs de la filière à se mettre en ordre de bataille pour une parfaite mise en conformité des pratiques et des usages. Évidemment, vous comprenez bien que si la CNIL dénie aux OCAM la possibilité d'accéder aux données de santé, cela rend vitale la mise en place de la solution de conformité et de traçabilité de la Fédération pour l'ensemble de la filière. Ce sera le seul outil fiable, commun, rapide, capable de rassembler sereinement tous les acteurs de la filière optique autour de la lutte contre la fraude. » ■

+ [www.fnof.org](http://www.fnof.org)  
+ [www.cnil.fr](http://www.cnil.fr)

> DISTRIBUTION

## 100 % FRANCE ET 100 % SANTÉ : LA LUNETTE IMPOSSIBLE ?

Une lunette qui serait à la fois 100 % Santé (Panier A), 100 % réalisée en France, en matériaux biosourcés et intégrée dans une démarche écoresponsable ? Qui a dit que c'était impossible ? L'enseigne « Droit de Regard » l'a fait.

photos © Droit de Regard



**N**om de code : la lunette impossible. « Droit de Regard », l'enseigne engagée dans le 100 % Santé, lance un projet ambitieux initié par Diego Magdelénat, co-fondateur de l'entreprise. Ce projet propose une monture révolutionnaire : 100 % fabriquée en France, respectueuse de l'environnement, et sans reste à charge pour les utilisateurs.

En partenariat avec des acteurs locaux tels que Luceline, fabricant situé à Reims, et grâce à l'utilisation de matériaux biosourcés fournis par des entreprises françaises, cette monture incarne à la fois le savoir-faire à la française et la démarche écoresponsable. Intégrée au Panier A de la loi 100 % Santé, elle garantit un accès

totallement remboursé, sans compromis sur la qualité ou le style.

Avec son design innovant et sa palette de couleurs variées, cette monture sera disponible exclusivement dans les magasins « Droit de Regard » (quatre à ce jour en France, un site web marchand, des actions itinérantes « hors les murs » et un plan d'ouvertures de boutiques sur la France). Bien au-delà de la « nouveauté produit », cette monture 100 % française démontre qu'il est possible de conjuguer made in France, écologie, qualité et accessibilité. ■

+ [www.droitderegard.com](http://www.droitderegard.com)

**3 EXCEPTIONNELLES  
DU 20 AU 22 MARS 2025**

GRAND  
REX

CAROLINE  
VIGNEAUX  
VERITAS





## RÉADAPTATION, RECHERCHE ET INNOVATION EN BASSE VISION

Sous l'impulsion de l'Hôpital National des Quinze-Vingts et l'Association Valentin Haüy, l'Institut de Réadaptation Visuelle Saint-Louis vient d'ouvrir ses portes à Paris. Il s'agit d'une structure inédite en France, destinée à l'accueil, l'accompagnement et la prise en charge complète des personnes atteintes de déficiences visuelles.



Mardi 10 décembre 2024 avait lieu l'inauguration de l'Institut de Réadaptation Visuelle Saint-Louis, une structure unique en France offrant une prise en charge complète pour les personnes déficientes visuelles. Ce nouvel institut a été créé par l'Hôpital National des Quinze-Vingts et l'association Valentin Haüy, avec leurs partenaires, pour répondre à l'insuffisance de la prise en charge des personnes atteintes de basse vision (malvoyance ou cécité) en France.

L'Institut propose un dispositif intégré comprenant l'accueil, l'orientation, le suivi médical, le soutien médico-social et social, ainsi qu'un engagement dans la recherche et l'innovation de pointe sur le handicap visuel.

### UN INSTITUT DÉDIÉ À L'AUTONOMIE DES PERSONNES DÉFICIENTES VISUELLES

Situé au rez-de-chaussée et au 1<sup>er</sup> étage de la Résidence Saint-Louis (résidence d'hébergement pour personnes aveugles ou malvoyantes gérée par l'Hôpital National des Quinze-Vingts), l'Institut de Réadaptation Visuelle Saint-Louis vise à améliorer le quotidien et l'autonomie des personnes atteintes de cécité ou de malvoyance.

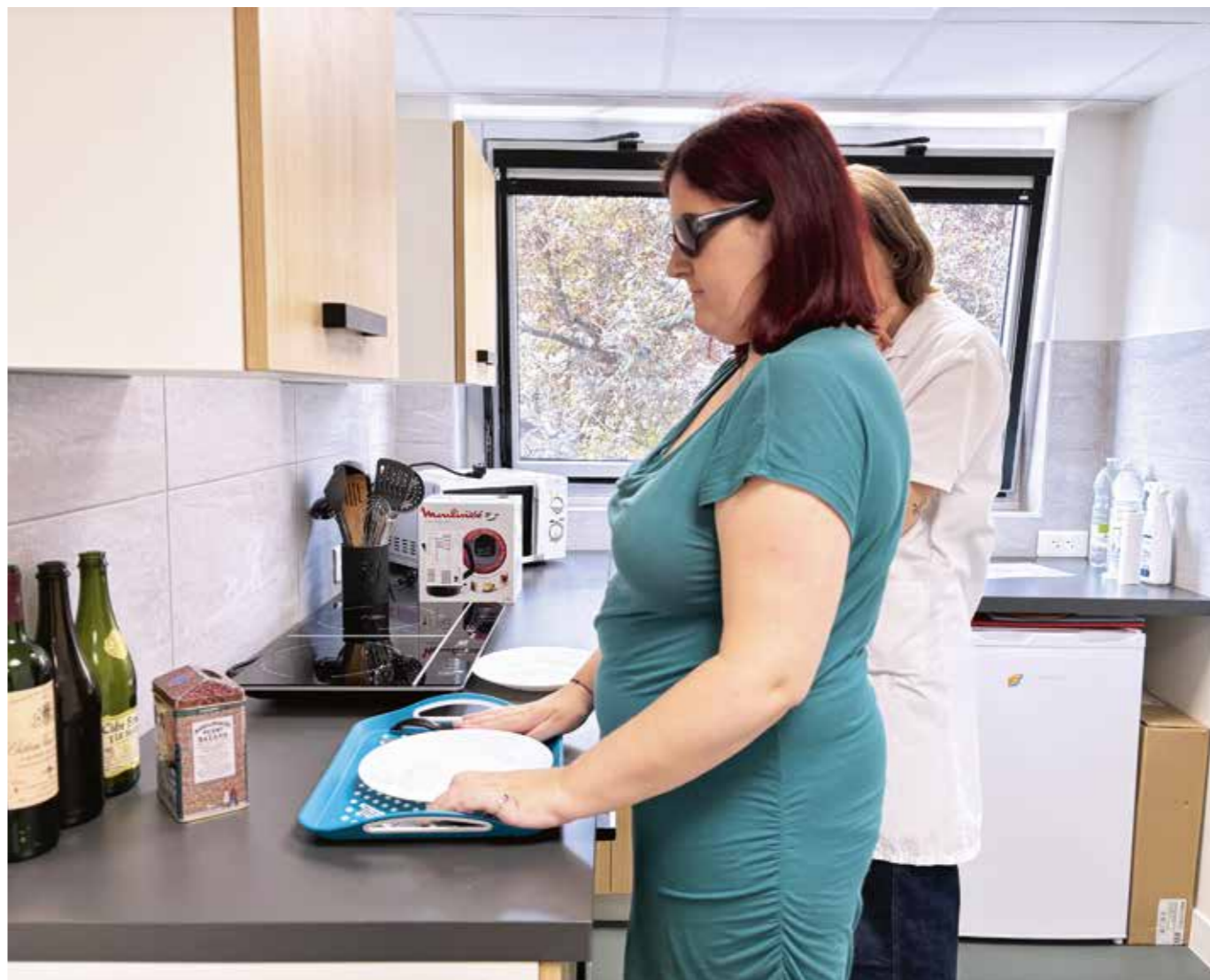
Pensé comme une réponse globale et coordonnée aux besoins des personnes déficientes visuelles, l'Institut offre un parcours de soins complet assuré par une

équipe multidisciplinaire pour une prise en charge à la fois totale et personnalisée des patients. Ce nouvel institut a pu être créé grâce aux autorisations d'activités délivrées par l'Agence Régionale de Santé (ARS) Île-de-France et par la Ville de Paris.

L'Institut de Réadaptation Visuelle Saint-Louis est composé de plusieurs plateformes, qui s'articulent autour des parcours des patients.

Un guichet unique d'accueil, d'évaluation et d'orientation des personnes souffrant d'une déficience visuelle. Cette Plateforme d'Accueil, de Coordination et d'Orientation fait office de premier contact pour accéder à une évaluation des capacités de la vision

fonctionnelle, tant au niveau de l'acuité visuelle que des champs visuels. Tout patient s'y présentant est orienté vers les professionnels de santé pouvant répondre à ses besoins. Ouverte en mars 2024, cette plateforme intègre le CECOM de Paris (structure soutenue par la Fondation d'Entreprise Optic 2000 Lissac Audio 2000). Ce centre accompagne les personnes déficientes visuelles, en leur proposant un parcours gratuit, personnalisé et pluridisciplinaire. Au cours d'un échange approfondi, le patient fait d'abord le point avec un orthoptiste sur l'ensemble des examens déjà réalisés, ses conditions de vie, ainsi que ses attentes prioritaires (lire le courrier, se déplacer...).



L'opticien évalue, ensuite, les performances visuelles de la personne malvoyante, fait tester les aides visuelles les plus adaptées, et en évalue l'efficacité. À l'issue de cet échange, les personnes malvoyantes sont orientées vers un parcours de soin possible et reçoivent des conseils sur les structures médico-sociales et les associations pouvant les accompagner.

Selon les résultats de l'évaluation, tout patient pris en charge par l'Institut pourra bénéficier d'un projet personnalisé de soins et d'accompagnement vers l'autonomie, en adéquation avec ses besoins grâce à trois dispositifs complémentaires :

1. Un pôle de soins de réadaptation (Service de Médecine et de Réadaptation : SMR). Ouvert en février 2024, ce service de 15 places, piloté par l'hôpital des Quinze-Vingts, a la charge du traitement et l'accompagnement médical et paramédical visant au maintien ou au retour à l'autonomie des patients aveugles ou malvoyants. La prise en charge se fait

en hospitalisation de jour sur le site de l'Institut et sous réserve d'acceptation du dossier d'admission, commun aux trois structures régionales spécialisées en réadaptation visuelle (IRVSL, Fondation Sainte-Marie et Institut National des Invalides).

2. Un pôle d'accompagnement médico-social (Service d'accompagnement médico-social pour adulte handicapé et service d'accompagnement à la vie sociale), géré par l'association Valentin Haüy, qui propose aux personnes aveugles ou malvoyantes une réadaptation personnalisée dans les actes essentiels de leur vie quotidienne dans leur environnement personnel ainsi qu'un accompagnement pour leur suivi médical ou paramédical. Ouvert en septembre 2024, ce pôle médico-social Valentin Haüy dispose d'une capacité d'accueil de 12 places. Celle du SAVS DV est de 35 places.

3. Un pôle d'activités associatives de l'association Valentin Haüy : AVH – Paris-Bastille est située au sein

de l'Institut et propose des activités culturelles et de loisirs adaptés, ainsi que des formations en locomotion, braille, nouvelles technologies et téléphonie. Ces activités prolongent le soutien vers l'autonomie, permettant aux personnes déficientes visuelles de mener une vie active tout en partageant avec leurs pairs.

**UN LIEU ÉGALEMENT DÉDIÉ À LA RECHERCHE ET L'INNOVATION EN FAVEUR DE LA SANTÉ VISUELLE**

Ce parcours patient complet permet de nourrir la dimension recherche et innovation de l'Institut de Réadaptation Visuelle Saint-Louis, qui intègre un espace dédié à l'implémentation de nouvelles technologies et approches (amélioration de la mobilité, appartements thérapeutiques, aptitude à la conduite, lecture, etc.) et aux travaux de recherches visant à

moderniser la prise en charge des déficiences visuelles. De nouveaux protocoles de réadaptation seront notamment développés pour optimiser l'apprentissage des patients bénéficiant de thérapies innovantes (optogénétique, thérapie cellulaire, etc.), tandis que les programmes de recherche seront centrés sur le vécu des patients (analyse de données de vie réelle) afin d'approfondir l'étude des conséquences économiques, psychologiques et sociales de la déficience visuelle et de mieux évaluer les impacts de la déficience visuelle sur l'autonomie. Ces travaux seront menés sous l'égide de l'Institut Hospitalo-Universitaire (IHU) FOReSIGHT, et en partenariat avec les institutions voisines : Institut de la vision, et plateforme Streetlab. ■

+ [www.avh.asso.fr](http://www.avh.asso.fr)  
+ [www.15-20.fr](http://www.15-20.fr)

## ZEISS AU VENT DU LARGE

Après une année 2023 riche en émotions avec la Transat Jacques Vabre en point d'orgue, la team ZEISS poursuit son chemin jusqu'en 2026 avec la Route du Rhum comme objectif. En soutenant le jeune skippeur Thimoté Polet, le verrier met en avant son sens de la précision et de la performance, mais aussi son éthique écoresponsable.



**Z**EISS France soutient Thimoté Polet, un des skippeurs les plus prometteurs sur la très compétitive catégorie des Class40 : bateaux monocoques de 40 pieds. Le jeune Havrais né en 2000 a déjà acquis une grande expérience au travers de ces différentes courses et aura à cœur de réaliser les meilleures performances possibles sur le bateau au nom et aux couleurs de ZEISS.

« En accompagnant le jeune skippeur Thimoté Polet dans son projet, ZEISS entend soutenir la jeunesse, les sportifs de haut niveau qui se dépassent pour accomplir leurs rêves et réaliser leurs ambitions, ce qui est au cœur de l'ADN de ZEISS », a déclaré Nicolas Sériès, Président de ZEISS France

Malgré son jeune âge, Thimoté a déjà un palmarès

éloquent : champion d'Europe de match racing 2021 et 4<sup>e</sup> mondial 2022. Vainqueur de la Rolex Fastnet 2019, il a également déjà participé deux fois à la Transat Jacques Vabre en 2021 et 2023. Plus récemment, il a aussi participé à the Transat CIC en solitaire entre Lorient et New York.

Le respect de l'environnement est aussi du voyage. Thimoté a été lauréat du prix Paris 2024 pour son projet à impact positif. Il travaille selon un schéma d'économie circulaire et avec des matériaux écologiquement innovants.

Sans oublier l'aspect sociétal. Le jeune navigateur veut promouvoir le nautisme et ses valeurs, notamment

auprès des jeunes et des entreprises. Ce partenariat avec le verrier s'inscrit dans la poursuite du développement de la notoriété de ZEISS

“  
**INNOVATION,  
PERFORMANCE,  
ÉCORESPONSABILITÉ :  
DE BELLES VALEURS  
PARTAGÉES**  
”

en France auprès d'un public passionné et engagé. Il vient compléter un dispositif de communication déjà très fort.

ZEISS met à disposition les meilleurs produits et services pour le projet avec notamment des verres polarisants dédiés à la voile et des services de métrologie. Les objectifs ZEISS sont également utilisés par le photographe accompagnant Thimoté dans son extraordinaire aventure.

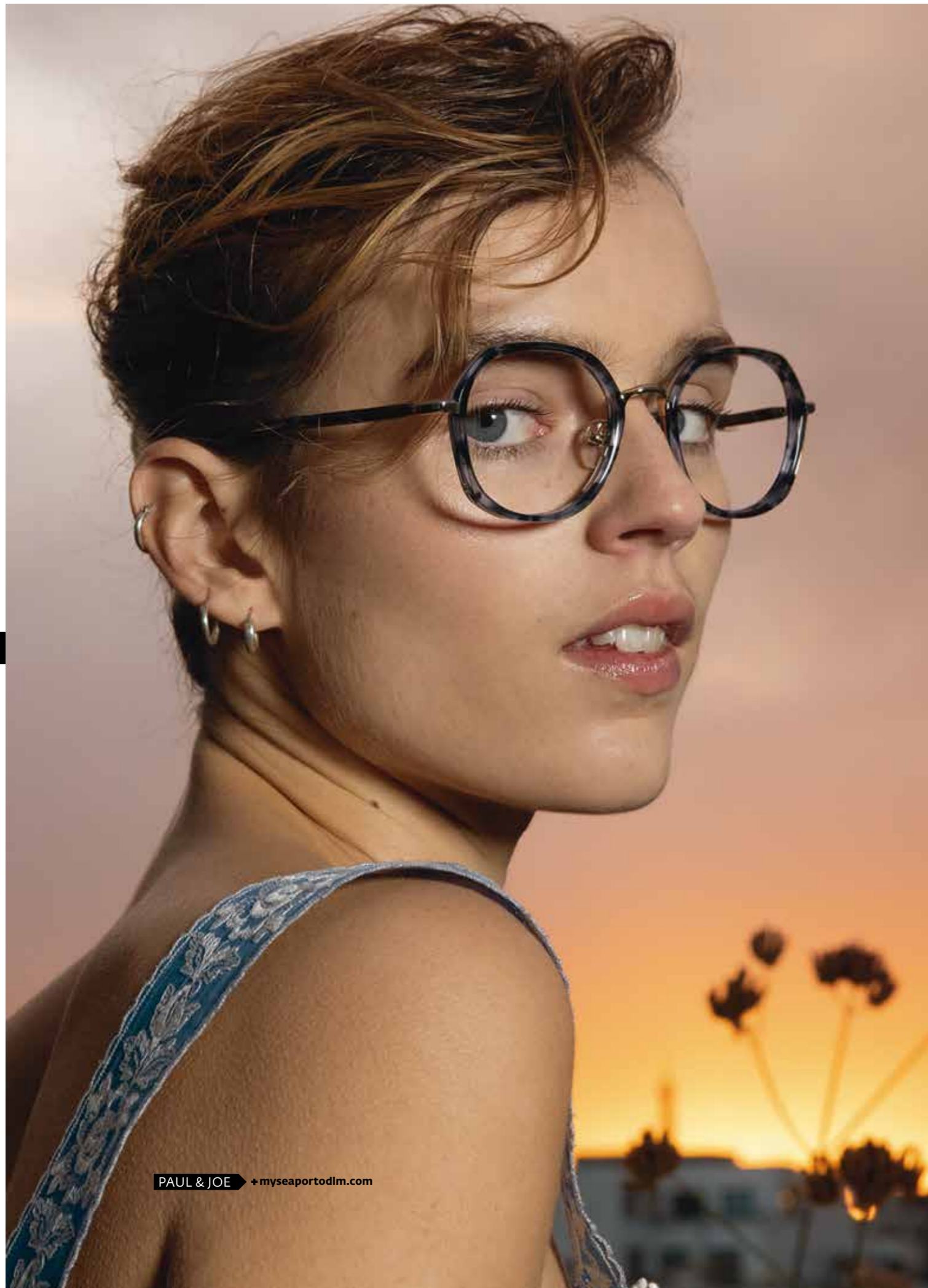
« Je suis fier et honoré de faire équipe avec ZEISS, un leader mondial de l'optique de précision. Leur engagement en faveur de l'innovation, de la qualité et de la durabilité est en parfait accord avec les valeurs du nautisme, où le moindre détail a un impact sur notre environnement. Je suis convaincu que leur soutien sera déterminant pour relever ce défi de taille », s'est félicité Thimoté Polet. ■

+ [www.zeiss.fr](http://www.zeiss.fr)



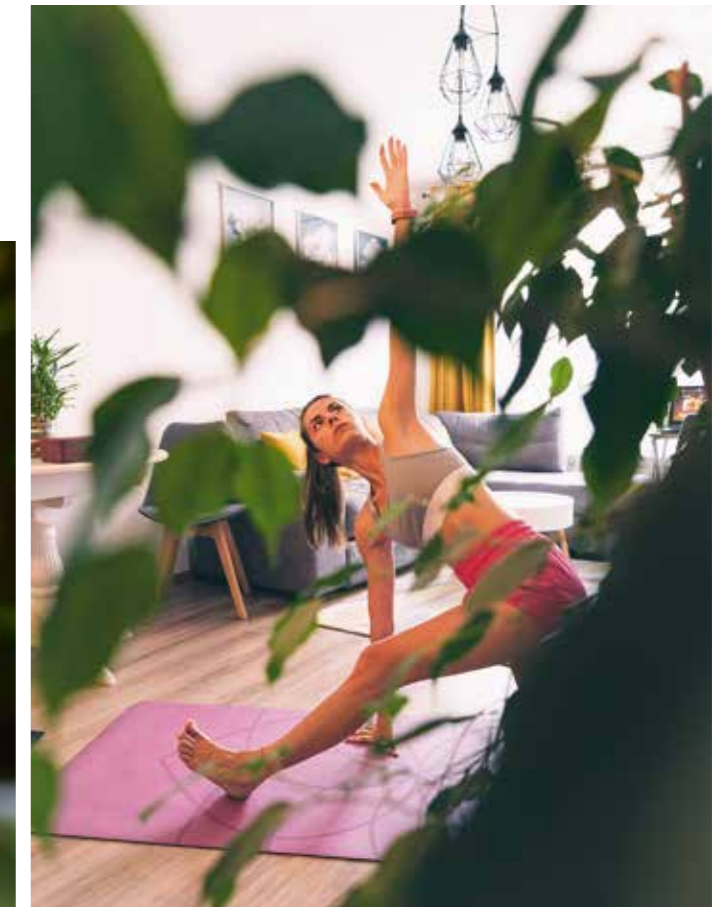
TENDANCE  
“BIEN-ÊTRE”

Le “Bien-être” a bien changé. Comme la Beauté, la Mode, le Luxe, ce domaine particulier est en pleine mutation. Hier replié sur la personne, il n’a désormais de sens qu’ouvert et partagé. Autrui, mais aussi la Nature, ont fait leur entrée dans la dimension du “Bien-être” contemporain.



Disons d'abord que le « Bien-être », s'il est une sensation connue depuis au moins l'Antiquité, est une idée neuve. C'est en 1946 qu'il est reconnu par l'OMS comme un droit fondamental faisant partie du droit à la santé, dont on redéfinit alors les contours : « Un état complet de bien-être physique, mental et social, et non seulement l'absence de maladie et d'infirmité ». C'est un tournant.

Depuis, l'OMS promeut le bien-être à travers notamment *La Charte de Genève pour le Bien-Être* et son ambition de favoriser « des sociétés du bien-être durables ». De sorte que le bien-être ne consiste pas seulement à respirer des huiles essentielles ou à fréquenter des spas de luxe. Le bien-être se définit à la conjonction de trois domaines désormais indissociables : le corps, le mental, le social. ●●●



C'est ce que nous dit l'extraordinaire « besoin de sens » dont témoignent aujourd'hui nos contemporains. Après la dépossession de soi due à la normalisation excessive des existences au sein d'une société du spectacle, du divertissement et de l'étourdissement par la marchandise, on assiste à une phénoménale échappée vers l'authentique, l'ailleurs, l'autrement. Et la question écologique se double désormais d'une véritable « écologie de soi ».

C'est ainsi que le yoga est aujourd'hui pratiqué par 300 millions de personnes à travers le monde. En France, depuis dix ans, le nombre des adeptes a connu une augmentation de 300 %. Plus qu'un développement : un phénomène de société. Dans un contexte de forte sécularisation, la demande de spiritualité est également un profond marqueur de ce temps. Né des années « baba-cool » et réactivé à travers le New Age, le néo-chamanisme, avec ses tambours, ses animaux-totems, ses jeûnes et autres rituels de purification à la sauge connaît lui aussi un succès foudroyant. Une spiritualité incarnée dans des pratiques, en quête d'une cosmologie pré-religieuse, d'un contact renouvelé avec les éléments. ●●●



LAFONT + [www.lafont.com](http://www.lafont.com)



CHLOÉ + [www.keringeyewear.com](http://www.keringeyewear.com)

“UNE  
VÉRITABLE  
ÉCOLOGIE  
DE SOI”



MOKEN + [www.mokenvision.com](http://www.mokenvision.com)



BA&SH + [myseaportodlm.com](http://myseaportodlm.com)





MOREL + [www.morel-france.com](http://www.morel-france.com)

La technologie a fortement perturbé les cycles naturels du corps et de l'esprit par lesquels nous étions traditionnellement en résonance avec le monde. Les nuits sont sans étoiles. Les arbres sans chants d'oiseaux. L'agitation d'une actualité en continu éloigne l'individu des nécessaires situations de « lâcher prise ». Mieux vaut une bonne nuit de sommeil qu'une foule d'appareils dont les écrans nous tiennent éveillés pour nous indiquer que nous ne dormons pas !

Dans la société techno-monopolisée le déphasage et la dissonance sont partout, l'attention et l'harmonie nulle part. C'est donc à chacun d'en retrouver

le chemin, à travers une approche holistique qui permet de réaligner le physique, le mental (ce qui me lie à moi-même), le spirituel (ce qui me lie au monde), le social (ce qui me lie aux autres) et le terrestre (ce qui nous lie ensemble, humains et non humains). Il s'agira alors d'un exercice de déconditionnement visant à effacer la distinction nature-culture sur laquelle s'est fondée la civilisation occidentale selon la logique dite du « grand partage ». Car c'est cette séparation originelle qui nous tient irrémédiablement éloignés du monde, des autres et pour finir de nous-même. ●●●



ANDY WOLF + [www.andy-wolf.com](http://www.andy-wolf.com)





LUNOR + [www.lunor.com](http://www.lunor.com)



Retour aux sources : renouer avec le temps édénique d'avant la séparation. Retrouvant toutes les puissances de la sensation, de l'émotion, de la compréhension, de l'énergétique. Pour savoir à nouveau accueillir l'instant de pleine présence. ●



LIUJO + [www.marchon.com](http://www.marchon.com)

> **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 contacter **Didier Gaussens** : 01 71 73 42 42 / 06 68 26 39 05 / didier.gaussens@gmail.com



**BENLM AUDIT  
ET FORMATION**  
OPTIQUE - AUDIO - FORMATION



**LOM CONSULT**

## L'EXPERTISE AU SERVICE DES MÉTIERS DE L'OPTIQUE ET DE L'AUDIO

Benjamin, opticien-expert en formation, et Laurent, ancien dirigeant et administrateur d'Optic 2000/LISSAC, conjuguent innovation et expérience pour optimiser les performances de points de vente optique et centres audio.

**Nos offres de services et conseils :**

- Auditer la performance du magasin et identifier les axes d'amélioration.
- Proposition de conseils adaptés pour optimiser les ventes et la gestion des équipes.
- Animation de formations ciblées pour maîtriser les outils numériques et les techniques commerciales.
- Un accompagnement personnalisé pour mettre en œuvre les stratégies et suivre les résultats.



**Benjamin BAROUH**  
T. 06 16 27 10 27  
contact@benlm.fr



**Laurent MENDELSON**  
T. 06 09 14 02 14  
contact@lomconsult.fr

> **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.



<b>OPTI</b>	<b>31 janvier au 2 fév. 2025</b>	Munich – Allemagne	+ <a href="http://www.opti.de/en">www.opti.de/en</a>
<b>MIDO</b>	<b>8 au 10 février 2025</b>	Milan – Italie	+ <a href="http://www.mido.com">www.mido.com</a>
<b>VISION EXPO EAST</b>	<b>19 au 22 février 2025</b>	Orlando – États-Unis	+ <a href="http://www.east.visionexpo.com">www.east.visionexpo.com</a>
<b>SIOF</b>	<b>20 au 22 février 2025</b>	Shanghai – Chine	+ <a href="http://www.siof.cn/eng/main.php">www.siof.cn/eng/main.php</a>
<b>100% OPTICAL</b>	<b>1 au 3 mars 2025</b>	Londres – Angleterre	+ <a href="http://www.100percentoptical.com">www.100percentoptical.com</a>
<b>EXPO ABIOPTICA</b>	<b>9 au 12 avril 2025</b>	São Paulo – Brésil	+ <a href="http://www.expooptica-brasil.com">www.expooptica-brasil.com</a>
<b>WOF</b>	<b>9 au 11 mai 2025</b>	Wenzho – Chine	+ <a href="http://www.opticsfair.com">www.opticsfair.com</a>
<b>WARSAW OPTI EXPO</b>	<b>27 au 29 mai 2025</b>	Varsovie – Pologne	+ <a href="http://www.warsawoptiexpo.com">www.warsawoptiexpo.com</a>



SHIFTING PERSPECTIVES





FALL WINTER 24/25  
PARIS  
MON  
CHÉRI  
NEW COLLECTION

ELLE

EYEWEAR COLLECTION | elleboutique.com | #parisiananywhere

ELLE est une marque de MACHETTE FILIPACCI PRESSÉ France. EL13566-GR - Distribué par CHERVANT.