

# L'ESSENTIEL DE L'OPTIQUE

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

N°272 ■ FÉVRIER 2025

Verre Progressif

LA PERFECTION VISUELLE  
COMMENCE ICI



austral

LE PRIVILÈGE D'UNE VISION  
NETTE À CHAQUE INSTANT

DataTech | NeoTech | SharpTech



**VOLCANE**  
FRANCE



AFNOR Cert. 1022097

Les verres Volcane sont des dispositifs médicaux de classe I soumis à prescription médicale. Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent à ce titre un marquage CE.



maje

Distribué par A.D.C.L.Tél. 01 41 56 18 00 - www.aud.fr

LA PREUVE  
QUE CHANGER  
LA VUE ÇA  
CHANGE  
BEAUCOUP  
DE CHOSES.

## 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 38  
expansion@audiopic.fr



Découvrez plus de 100 opportunités d'ouvertures de magasins.

# 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°272

FÉVRIER 2025

06  
LA TRIBUNE  
Les scandales de l'alternance

08  
CŒUR DE CIBLE  
Vers un désengagement des OCAM en optique ?

10  
LE POINT DU MOIS  
Aller au-devant du besoin visuel



15  
ABONNEMENT  
L'Essentiel chez vous

16  
PROFESSION  
Faut-il craindre les GAFAM ?



18  
INTERNATIONAL  
Trump : la fin du libre-échange ?

20  
OBJECTIF VENTE  
Comment réinventer la saine concurrence

24  
MANAGEMENT  
Manager dans un monde incertain

26  
VIE SYNDICALE  
Données personnelles de santé : la CNIL s'est prononcée

28  
REMARQUÉ  
SNOB MILANO : 10 ans d'innovation

32  
CONTOURS DE LA MODE  
Style d'hiver



48  
CULTURE  
Chiahru Shiota au bout du fil

50  
ANNONCES & AGENDA  
Les événements de l'optique

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

## LES SCANDALES DE L'ALTERNANCE



© ENVARO

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. Favorisés 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.O.L, 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.

FAIRE EXPLOSER LA MASSE SALARIALE POUR OBTENIR DES FERMETURES : LA NOUVELLE STRATÉGIE DES POUVOIRS PUBLICS ?

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.

À la suite d'une enquête des services de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), le Directeur départemental de la protection des populations des Yvelines a prononcé début décembre une amende administrative d'un montant de 115 000 euros 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 opticiens diplômés affectés au service client. »

« Sur la question de la formation, les masques tombent », estime Hugues Verdier-Davioud, Président de la Fédération nationale des Opticiens de France (FNOF). « L'État a pour ambition actuelle de tout nettoyer. Or le Rassemblement des Opticiens (ROF), pour le compte des enseignes, d'une part bloque depuis 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. 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. » Et le président de la FNOF d'enfoncer le clou : « 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 30 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. ●●

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

## VERS UN DÉSENGAGEMENT DES OCAM EN OPTIQUE ?

**Le principe d'un délai allongé à trois ans pour obtenir un nouveau remboursement optique est sur la table. Gains espérés : 600 millions d'euros, compensant l'échec du 100 % Santé en optique. Mais n'est-ce pas là surtout le signe avant-coureur d'un désengagement progressif des OCAM ?**



© Envato

Entre économie budgétaire et sécurité sanitaire, l'équilibre est décidément bien difficile à trouver. Alors que le système de santé est au plus mal (on le disait naguère « le meilleur du monde »), des voix s'élèvent pour dénoncer certaines pratiques. C'est ainsi que Vincent Dedes, président du Syndicat National des Ophtalmologistes de France (SNOF), n'a pas de mots assez durs pour dénoncer les ordonnances optiques établies à distance via des solutions de télé-expertise. Le syndicat est d'ailleurs poursuivi pour dénigrement.

« Nous ne sommes pas contre la télé-médecine, précise Vincent Dedes. La filière visuelle et le Snof ont toujours été précurseurs en matière de télé-médecine et de délégation des tâches : premier acte de télé-médecine remboursé, protocole de coopération avec les orthoptistes, renouvellement

optique par les opticiens et les orthoptistes, etc. Il est bon de rappeler que toutes ces avancées ont été possibles grâce à la concertation des "3 O" et en respectant les différents cadres réglementaires. Mais ce n'est pas aux structures commerciales de définir la réglementation. »

“

**REMBOURSEMENT TOUS LES TROIS ANS : UNE PUNITION COLLECTIVE ?**

”

Entre autres préconisation, le syndicat entend que dans le cas d'anomalie constatée par l'ophtalmologiste ayant interprété le dossier à distance, la continuité des soins soit un principe prioritaire : il s'agira alors d'orienter le patient vers un examen ophtalmologique avec le médecin ayant réalisé l'interprétation du dossier, en

présentiel et sur le territoire de vie du patient (moins de une heure de route). Ce qui exclut une pratique 100% distanciel et réduit considérablement l'efficacité du dispositif.

Mais le courroux du syndicat ne s'arrête pas là. Il dénonce également ces équipements de plaisir, lorsqu'intervient un renouvellement systématique à l'issue de chaque plot de remboursement, tous les deux ans, sans réelle justification médicale. On évoque ainsi « la non pertinence des demandes de certains patients qui veulent de nouvelles lunettes alors que leur équipement n'a pas besoin d'être changé, ou alors seulement les verres »...

Pour Vincent Dedes, pas de doute : les ophtalmologistes doivent faire de la pédagogie auprès des patients, en leur rappelant aux consommateurs que le remboursement ne constitue nullement un droit à consommer ni un bon d'achat et qu'au final, ce sont bien eux qui payent la note à travers leur complémentaire santé...

Ce qui n'empêche pas le SNOF de se dire inquiet vis-à-vis de la proposition de la mission sénatoriale sur les AMC, présidée par Marie-Claire Carrère-Gée,

qui suggère d'allonger à trois ans le délai minimum entre deux prises en charge. « Cette proposition nous inquiète. Trois ans, c'est trop long pour de nombreux patients. »

Le rapport remis par le sénateur Renaissance Xavier Lacovelli indique, sur la base de chiffres de 2016, que :

- 36% des Français changent de lunettes tous les deux ans.
- 27% tous les quatre ans.
- 24% tous les trois ans.
- 13% tous les ans.

Le passage au remboursement tous les trois ans générerait pour les OCAM des économies de l'ordre de 600 millions d'euros. Cette proposition a également été évoquée par Eric Chenut, président de la FNM (Fédération Nationale de la Mutualité Française).

Vincent Dedes pour sa part a qualifié une telle proposition de « punition collective ». ■

# ALLER AU-DEVANT DU BESOIN VISUEL



© Emvato

**Près d'un résident d'EHPAD sur deux ne porte pas de lunettes adaptées à ses besoins. Quand on connaît l'impact des sens sur la dégénérescence et le moral de nos anciens, ce résultat est tout bonnement scandaleux. Le réseau Les Opticiens Mobiles dresse un bilan à mi-parcours de l'expérimentation visant à améliorer la santé visuelle des personnes âgées en perte d'autonomie.**

L'optique hors les murs est certainement une voie d'avenir. Même si cette transformation de la pratique de l'opticien fait encore grincer quelques dents, elle va dans le sens de l'histoire. L'explosion des besoins en milieux fermés, que ce soit en EHPAD ou en milieu carcéral, ne concerne pas seulement la vue : mais les chances de survie de la personne âgée et les chances de resocialisation de la personne détenue. L'enjeu est bien trop important pour être ignoré, d'autant que la solution est simple et peu coûteuse.

Or la filière peine encore à penser plus loin que l'optique, en transversalité avec l'ensemble des autres sujets qui concernent un patient. Il faut pourtant qu'elle s'y mette : il y va de son crédit, mais il y va aussi de sa pérennité. L'opticien de comptoir est une image du passé.

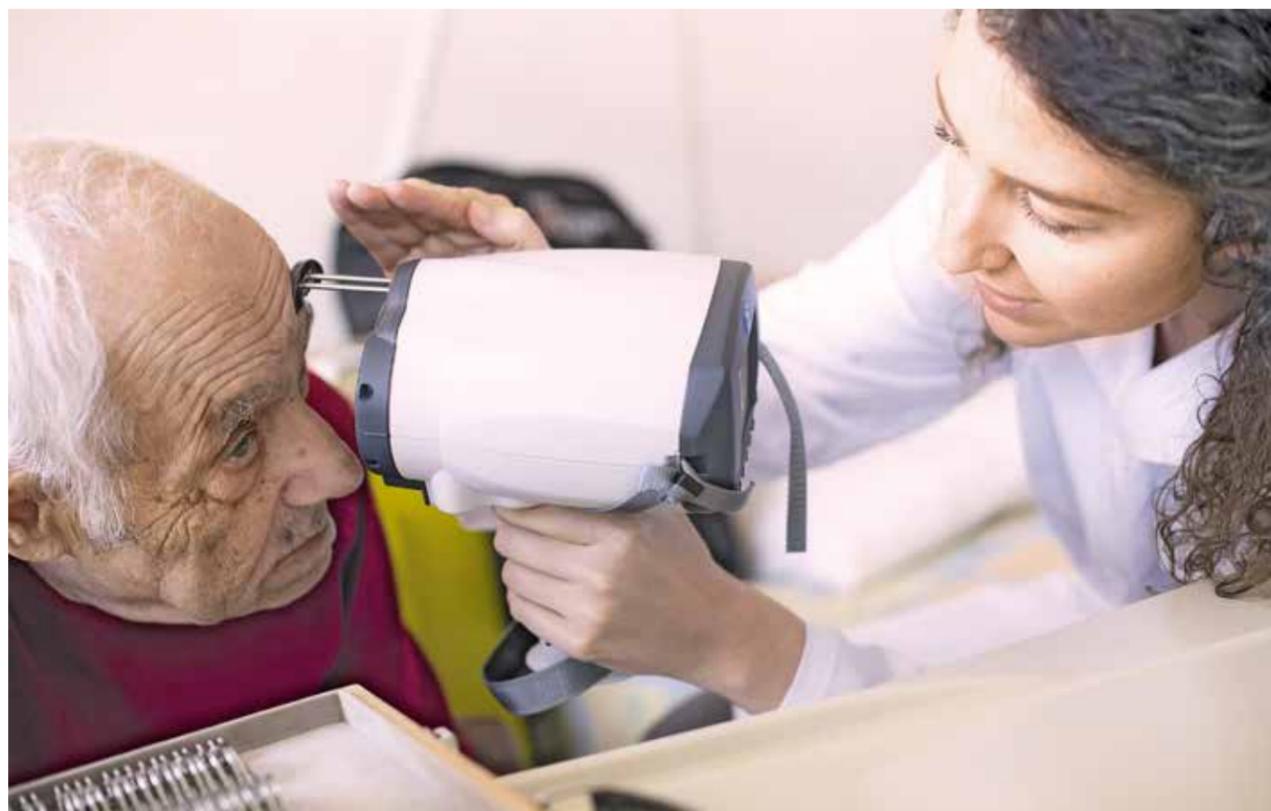
La loi du 5 février 2019 visant à améliorer la santé visuelle des personnes âgées en perte d'autonomie prévoyait d'étendre, à titre expérimental, les prérogatives des opticiens en leur permettant de se rendre dans les EHPAD pour prendre en charge la vue des résidents, c'est-à-dire réaliser un examen de la réfraction complet an de délivrer sans ordonnance médicale une nouvelle paire de lunettes en cas de perte ou de bris des verres correcteurs d'amétropie. Deux régions participent à cette expérimentation. Ainsi, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022 et jusqu'au 31 décembre 2024, les ARS (Agences Régionales de Santé) du Centre-Val de Loire et de Normandie ont pu autoriser les opticiens qui le souhaitent à prendre part à ce programme dans les EHPAD de leurs territoires, qu'ils s'agissent d'établissements publics ou privés.

## “ L'OPTICIEN DE COMPTOIR EST UNE IMAGE DU PASSÉ ”

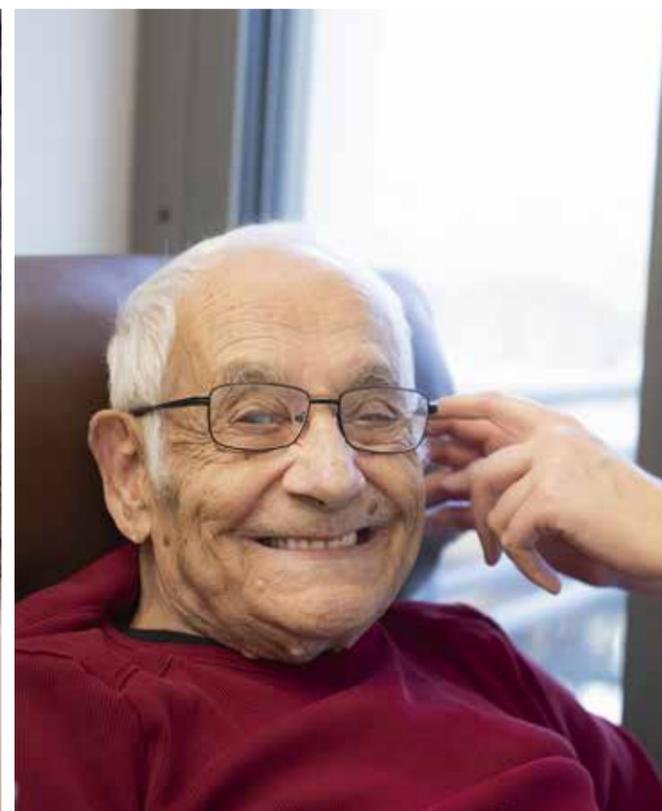
Les Opticiens Mobiles, 1<sup>er</sup> réseau national d'opticiens spécialisés pour intervenir sur les lieux de vie et de travail des personnes actives et fragiles, s'est naturellement associé à cette démarche et a proposé aux EHPAD de ces régions, couverts par un opticien du réseau, d'y participer. Résultat : 13 Opticiens Mobiles pleinement mobilisés sur le sujet.

Le premier bilan de cette opération est particulièrement sombre. Il révèle en effet que 47% des résidents d'EHPAD, dépistés dans le cadre de cette expérimentation, ont révélé un problème de vue et ne portaient pas de lunettes adaptées à leur besoin.

Ce chiffre démontre une fois encore que le mal



© Les Opticiens Mobiles



© Les Opticiens Mobiles

voir est un mal silencieux qui ronge progressivement la personne âgée. Au-delà de l'inconfort visuel subi par les résidents, ces gênes et troubles visuels sont la source de nombreux problèmes associés : isolement social et affectif, risque de chutes, apparition de démence, problème d'alimentation... Ce chiffre confirme la nécessité de développer des protocoles de prévention en santé visuelle obligatoires au sein des établissements médico-sociaux comme mentionné dans le projet de loi de financement de la Sécurité sociale visant à évaluer le coût de l'instauration d'un bilan visuel obligatoire à l'entrée en EHPAD.

Plus encourageant cependant : 31% des résidents d'EHPAD dépistés dans le cadre de cette expérimentation ont pu être équipés d'une nouvelle paire de lunettes. Le mal voir de la personne âgée tient donc de la pure incurie, du pur délaissement. La bonne nouvelle, c'est qu'il est donc possible d'y remédier dans une large proportion.

« Ces chiffres sont là encore la preuve que la mobilité des professionnels de santé est un impératif auprès des personnes de Grand Âge et a toute son utilité du fait qu'elle permet de repérer sur site les situations à risque, favoriser la prévention, réduire la perte de chances et le phénomène de non-recours aux soins des personnes dépendantes », estime Matthieu Gerber,

président et fondateur de la société Les Opticiens Mobiles.

Toutefois, malgré l'importance de cette expérimentation, sa portée reste encore limitée. En effet, la demande est forte de la part des résidents, des familles et tuteurs ainsi que des personnels soignants dans ces établissements. Néanmoins, certains freins majeurs demeurent pour permettre, une fois le dépistage et la proposition d'équipement réalisés, une prise en charge globale de chaque patient.

Le premier frein, comme partout ailleurs, c'est bien sûr l'accès à l'ordonnance. En dépit des promesses gouvernementales de favoriser l'accès à la santé visuelle par la maîtrise tarifaire ET par l'accessibilité des professionnels, on ne peut que constater l'échec absolu sur ce second volet qui seul aurait rendu la réforme efficace. En empêchant ainsi la prise en charge des équipements, le protocole de « l'aller vers » est considérablement entravé, pour ne pas dire qu'il est rendu tout bonnement impossible.

L'équipement en urgence que peuvent proposer les opticiens dans le cadre de ce type d'expérimentations n'est pas conditionné à l'obtention d'une ordonnance. Mais du même coup le résident ne peut pas bénéficier d'une prise en charge financière par les régimes obligatoire et complémentaire. Pour lever ce

frein économique, les opticiens du réseau Les Opticiens Mobiles effectuent un travail de coordination avec les acteurs du parcours médical de chaque résident : le médecin ophtalmologiste, quand un suivi est possible, ou le médecin référent par la transmission des corrections mesurées, afin d'obtenir en retour une prescription et par conséquent une prise en charge financière.

Autre difficulté : la non-prise en charge des frais de déplacement et de prestation de service des opticiens en mobilité. L'offre Panier A du 100% Santé en optique ne produit pas ses pleins effets face aux enjeux de la dépendance, puisqu'il a été mis en place en considérant qu'un patient se déplace en magasin d'optique. De sorte que les personnes à mobilité réduite ou empêchée sont encore les grandes oubliées du dispositif.

Si la promesse du zéro reste-à-charge est tenue sur l'équipement visuel, les dépassements générés par les frais de déplacement et de prestation de service de l'Opticien Mobile sur le lieu de vie ne sont pas couverts à date par le dispositif du 100% Santé. Situation d'autant plus absurde que le déplacement de ces mêmes patients pour leur santé visuelle (via une logique complexe sollicitant aidants et personnels soignants) générerait d'importants frais de transport sanitaires (taxis conventionnés, VSL ou ambulances).

### LES OPTICIENS MOBILES

Les Opticiens Mobiles - entreprise de l'économie sociale et solidaire et société à mission - est le 1<sup>er</sup> réseau national d'opticiens spécialisés pour intervenir sur les lieux de vie et de travail : à domicile, en établissements et services médico-sociaux ou de santé (EHPAD), en résidences services seniors, et en entreprises.



Créée en 2015 à Lyon par Matthieu Gerber, l'entreprise compte 65 collaborateurs.trices et plus de 80 Opticien.nes Mobiles présents partout en France, qui couvrent tous les besoins du porteur : lunettes correctrices, lunettes solaires, lunettes de protection et de sécurité, basse vision et accessoires.

La raison d'être des Opticiens Mobiles est d'agir pour que chacun vive pleinement le monde qui nous entoure, ce en répondant à un enjeu de santé majeur : faciliter l'accès à la santé visuelle, pour toutes et tous, avec bienveillance, quels que soient l'âge, le mode et le lieu de vie, et la capacité ou la volonté de se déplacer. ■

✚ [www.lesopticiensmobiles.com](http://www.lesopticiensmobiles.com)



© Les Opticiens Mobiles

“ **EN EHPAD, LE RENONCEMENT AU SOIN VISUEL PEUT S'AVÉRER FATAL**

En EHPAD, le renoncement au soin visuel peut s'avérer fatal. À l'heure où tout le monde parle de téléexpertise entre l'opticien et l'ophtalmologiste, le résident en EHPAD ne peut toujours pas bénéficier d'un suivi médical de sa santé visuelle. L'intervention sur site, si elle répond ponctuellement à un besoin visuel, ne permet pas de réinsérer complètement les résidents dans un parcours de soin médical au contact d'un médecin ophtalmologiste, alors même que la prévalence des pathologies oculaires augmente nettement avec l'âge (DMLA, glaucome, cataracte...). Il y a une perte d'efficacité à ne pas profiter de la venue de l'opticien dans les établissements médico-sociaux pour mettre à profit l'ensemble de ses compétences techniques.

« Des millions de Français en situation de fragilité, vivant notamment en EHPAD, renoncent aux soins optiques chaque année en raison de difficultés tout à la fois géographique (déserts médicaux), physique (dépendance) et financière. Pourtant, bien voir est un enjeu crucial pour ces personnes fragiles, en ce

qu'il s'agit d'une contribution directe à un maintien de l'autonomie, une meilleure alimentation, une plus grande inclusion sociale, et plus largement une meilleure qualité de vie. Si cette expérimentation permet d'objectiver la part de résidents mal ou non corrigés en EHPAD et met en exergue à quel point ce public dépendant manque de suivi médical de la vue, on constate qu'elle ne répond pas encore aux impératifs des personnes de Grand Âge. Nous devons, certes généraliser ce dispositif à la France entière, l'ouvrir au domicile, mais également le faire évoluer pour offrir une solution complète d'accès aux soins visuels à tous nos aînés par la pratique de la délégation de tâches en téléexpertise entre opticiens et ophtalmologistes », souligne Matthieu Gerber.

À l'heure où les contours du métier risquent fort d'être considérablement redéfinis par l'émergence des GAFAM et la mutation accélérée de l'optique vers le domaine de la « tech », l'expertise de l'opticien est requise par de nouveaux champs à investiguer. L'optique en mobilité est un de ces champs où se joue son avenir. Il s'agit sans doute aujourd'hui d'oublier progressivement la centralité du magasin pour plonger dans le grand bain de la santé visuelle. ■

# 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 \_\_\_\_\_

Règlement par chèque à l'ordre de "Noao Media" • 23 rue du Départ • BP 37 • 75014 Paris

L'Essentiel de l'Optique est édité par Noao Media  
 23 rue du Départ – BP 37  
 75014 Paris



## FAUT-IL CRAINDRE LES GAFAM ?

La mutation a déjà commencé. Sous l'impulsion des GAFAM, les géants de l'optique basculent dans la tech. Un nouveau chapitre de l'histoire de l'optique est en train de s'ouvrir. Avec quelles conséquences sur vos affaires ? Enquête sur le futur... proche.



© Freepik

“  
**SOUS LE POIDS DES GAFAM  
 ET DES INNOVATIONS,  
 C'EST TOUTE L'ÉCONOMIE  
 DU SECTEUR  
 QUI SE TRANSFORME**  
 ”

Pour autant le risque d'invisibilisation de la correction optique au sein de cette nouvelle génération d'équipements est bien réel. Cet effacement progressif du service visuel dans le produit ne peut être compensé que par la montée en puissance de la santé visuelle entendue comme nouveau champ d'expertise. Mais comment faire, avec une profession qui oublie les trois quarts du temps de procéder à l'anamnèse complète de son client, étape indispensable qui est pourtant au centre de toute la démarche ? Cette image brouillée dans l'esprit du public fait de l'optique-lunetterie un candidat de choix pour l'ubérisation. Souvenons-nous des taxis, qui ne trouvèrent pas grand monde pour les défendre face à la perte de leur monopole. Et demandons-nous pourquoi.

Pour autant l'innovation du verre autofocus, dont le lancement commercial devrait intervenir avant 2030 (on parle même de l'année prochaine) reste avant tout une invention optique. Son déploiement s'accompagnera là encore d'une mutation économique. Le verre s'adaptant

« Les géants de l'optique sont voués à devenir des géants de la tech ». Cette phrase de Mark Zuckerberg, prononcée l'an dernier, résume à elle seule la grande mutation en cours. Son entrée au capital d'EssilorLuxottica, ainsi que le succès mondial de la Ray-Ban Meta, confirment que les plaques tectoniques ont déjà commencé à bouger pour de bon.

Pour le secteur de l'optique-lunetterie, c'est une première. Car depuis la très laborieuse mise au point du verre progressif, le secteur demeure faiblement innovant. Il a pris le risque de jouer la stratégie de montée en gamme par addition d'options, au détriment de la catégorie de produits. Le consommateur devrait pouvoir compter sur les bénéfices du progrès avec des verres tout compris pour avoir le sentiment d'un progrès. Or on se contente généralement d'empiler plus ou moins adroitement les traitements (aminci, antireflet, anti-lumière bleue, hydrophobe, oléophobe, anti-buée...). Un verre de série est un verre nu. C'est comme une voiture qui serait vendue sans airbags. Un anachronisme.

Quant au modèle de distribution « enseigne », en dépit des initiatives, il peine aujourd'hui à se réformer, incapable d'exister sans un accroissement déraisonnable du parc de magasins qui intensifie toujours un peu plus la concurrence entre opticiens. Ce phénomène est,

avec la publicité, le facteur auquel les Pouvoirs publics attribuent le maintien de prix élevés sur le marché, ce qui bloque actuellement toute évolution professionnelle, notamment en matière de formation et de périmètre d'activité.

La faiblesse de la filière optique est de n'avoir jamais su faire le tour de sa propre importance sociétale. Incapable de tenir un discours audible sur son impact sanitaire, mais aussi économique, social et culturel, elle courrait donc le danger de quelque'un d'autre, en l'occurrence des pure-players, se mettent à parler en son nom. C'est désormais chose faite.

Le grand tournant, c'est l'intégration de l'IA et la transformation progressive de l'objet lunette en un outil central de communication, à l'égal du smartphone. C'est toute l'économie de la lunetterie qui est alors transformée : d'une part on ne change plus les lunettes mais on les met à jour via des appli dédiées ; d'autre part le « service optique » passe au second plan et devient un simple service associé à bien d'autres fonctions. Pourtant il faut relativiser : si le pouce ne semble jamais fatigué d'effleurer la surface de son smartphone, en revanche l'œil ne pourra absorber toute la masse d'information qu'on lui destine. La physiologie et la neurologie vont imposer une limite. Non, l'IA ne prendra pas toute la place.

aux évolutions de la vue, la fonction de l'ophtalmologiste devra être complètement redéfinie. Le modèle de l'optique faisant reposer le marché à 70% sur le verre devra être repensé. Le rôle de l'opticien aussi. Expert en vision, c'est à lui que reviendra de prendre à bras le corps l'ensemble du sujet. Grâce à un champ d'activité élargi au plan de soin et au traitement, avec le suivi régulier des jeunes patients concernés par la myopie évolutive. Grâce aussi à l'élaboration de cette « culture de filière » qui lui a toujours manqué, seule à même d'affirmer l'étendue de ses prérogatives, notamment en matière de prévention et d'« hygiène visuelle au quotidien », et qui ne peut reposer sur autre chose que sur une radicale réforme de sa formation. Un nouveau récit à construire. Au final les tensions que les GAFAM sont en train d'instaurer sur le marché, parce qu'elles reconfigurent l'ensemble des questionnements auxquels la filière était soumise jusque-là, peuvent s'avérer profitables à une définition proactive de leur métier par les opticiens eux-mêmes. Le déclin qu'on attendait.

Si hier encore l'option « opticien de santé » s'entendait le plus souvent sous l'angle simplificateur de la valorisation du métier, elle s'entend désormais comme la seule voie permettant sérieusement de lui garantir un avenir. Ce point devrait faire consensus et achever d'unir toutes les bonnes volontés. ■

## TRUMP : LA FIN DU LIBRE-ÉCHANGE ?

L'arrivée tonitruante de Donald Trump aux affaires, au terme de la mandature immobile de Joe Biden, risque fort de changer la face du monde. Celui qui promet « une dictature d'un jour », le temps de gouverner par décrets, sous les acclamations de ses aficionados, devrait toucher sans états d'âme aux sacro-saints principes de libre échange. Avec quelles conséquences ?



© Unsplash



© Envato

Trump et la politique de l'éléphant dans un magasin de porcelaine est donc de retour aux affaires depuis le 20 janvier. Que le match se soit joué entre deux personnalités aussi problématiques que Biden et le milliardaire en dit long sur l'état actuel de la démocratie.

Si pour dire le moins le nouveau locataire de la Maison Blanche ne s'embarrasse pas de principes, sa force de persuasion massive a toutefois imposé un cessez-le-feu à l'opération de nettoyage ethnique de M. Netanyahu. (L'expression de "nettoyage" est officiellement employée par Trump lui-même.) C'est également la seule personnalité susceptible de mettre un terme au conflit qui oppose la Russie et l'Ukraine, dans un contexte de désengagement militaire de la part des États-Unis vis-à-vis de l'OTAN.

Pour autant le projet « America first » de repli sur soi au sein d'un monde multipolaire et en voie de désoccidentalisation s'accompagne d'une volonté affirmée de modifier en profondeur les grands équilibres géostratégiques : Canada, Groenland, canal de Panama...

La promesse d'une intensification de la société productiviste/extractiviste au détriment de la survie de

la planète et du respect de ses ressources signe la fin du sursaut écologique, déjà très largement insuffisant pour assurer un avenir de long terme à l'espèce humaine.

Sans la moindre crainte des conflits d'intérêts, ce sont les hommes les plus riches de la planète qui vont diriger la nouvelle administration de la première puissance mondiale. Ces nouveaux oligarques issus de la tech (la tripléte Musk, Zuckerberg, Bezos) conjuguent leur idéologie fièrement réactionnaire avec la puissance de leurs réseaux qui inondent le monde entier de « post-vérités ». La puissance incapacitante de leur réseau rend les citoyens inaptes à une pensée éclairée, libre et autonome. Conséquence : le QI, un peu partout sur la planète, est en chute libre. Même les « platistes » ont

désormais pignon sur rue. L'arrivée de ces savants-fous dans les arcanes du pouvoir est sans doute le prélude au basculement dystopique de la démocratie en société de contrôle absolu. Quelque chose de nouveau, post-politique, commence, qui a plus à voir avec le système de notation sociale à la chinoise qu'avec un monde ouvert, bienveillant et épris de libertés.

“  
**L'ISOLATIONNISME  
DE « AMERICA FIRST »  
AURA DES CONSÉQUENCES  
PLANÉTAIRES**  
”

En mettant en place une politique résolument protectionniste, avec des droits de douane pouvant connaître des hausses de l'ordre de 10 à 20% (60% pour la Chine), les États-Unis s'inscrivent en rupture avec le modèle libéral, ouvert, des précédentes mandatures. L'industrie du luxe devrait particulièrement s'en ressentir, LVMH et Kering notamment. Une contraction du commerce mondial, de l'ordre de 3,3%, est déjà nettement envisagée. Et les exportations françaises vers la patrie d'Abraham Lincoln et de Martin Luther King devraient connaître un repli de 27%.

Pour l'industrie et le commerce français, trois conséquences majeures :

1. Réduction des exportations, ce qui peut finir de mettre à mal l'industrie de l'optique-lunetterie, car les États-Unis sont l'un des principaux clients de la France. Certains fabricants sont engagés outre-Atlantique à hauteur de 60% de leur chiffre d'affaires...
2. Intensification sur le marché français de la concurrence des produits chinois ne trouvant plus de débouchés outre-Atlantique.
3. Augmentation du coût des matières premières en provenance des États-Unis.

Pour le consommateur américain, ces mesures protectionnistes vont naturellement générer de l'inflation et

réduire le pouvoir d'achat. Mais sous l'aspect économique c'est bien une stratégie politique de l'administration américaine qui s'accroît au détriment de la Chine.

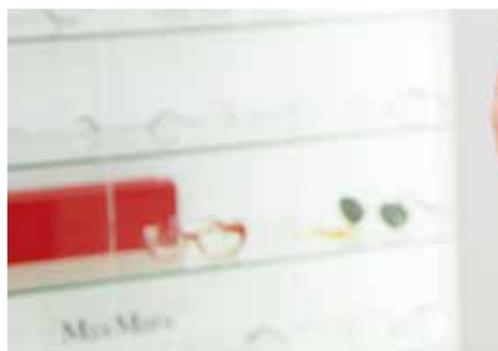
Autant dire qu'après « le nouvel ordre mondial » et le chaos post-11 septembre, la mondialisation néolibérale est en train de franchir une nouvelle étape en devenant une sorte de « national-libéralisme ». Massivement rejetée dans les urnes partout où elle est encore discutée, elle nécessite une nouvelle organisation, de nouvelles règles. Les principes sont clairs : conditionner l'accès au marché européen, en surtaxant tout produit ou service qui contrevient à l'écologie et à la démocratie, en sous-taxant le reste. L'arrivée de l'équipe Trump marque une simple accélération du processus. L'isolationnisme de « America first » est un risque, c'est aussi une opportunité en ce que ses conséquences sont planétaires.

Certes la passivité et les indulgences coupables de la Commission européenne, corsetée par ses lobbies et ses intérêts bien compris, est pratiquement assurée. Mais comme le rappelle l'économiste Gabriel Zucman, « un seul pays peut conditionner l'accès à son territoire au respect de normes fiscales minimales et montrer ainsi la voie aux autres nations ». Cette fois, quelque chose doit changer. ■

## COMMENT RÉINVENTER LA SAINTE CONCURRENCE

Comment défendre la qualité de la réponse aux besoins visuels des Français si la concurrence sur le marché se fait ailleurs ? Alors que la croissance du parc de magasins semble inexorable, le nombre d'ordonnances reste stable. Les flux sont dirigés par les réseaux, ce qui dénature la concurrence par la valeur du service rendu. Comment sortir du piège et retrouver toute la noblesse de l'art ?

toutes photos © Envato



« Il n'y a plus de concurrence sur le marché de l'optique depuis qu'on en a fait un marché régulé », s'insurgeait récemment Hugues Verdier-Davioud, Président de la FNOF (Fédération Nationale des Opticiens de France).

L'optique est un marché d'environ quinze millions d'ordonnances par an. C'est un marché fermé par la barrière de la prescription ophtalmologique. Le parc continuant à progresser régulièrement (on compte rappelés-le plus de 14 000 magasins), on peut aisément en déduire que pour chacun d'entre eux, les parts de marché se réduisent mécaniquement. Si le marché peut encore connaître des progressions étonnantes (+8,9 en 2023), ce n'est donc pas sur l'augmentation de l'activité...

Cette réduction, en moyenne bien sûr, des parts de marché, est en train de perturber dangereusement les équilibres économiques des opticiens. Raison pour laquelle la multiplication des points de vente est loin de favoriser la concurrence. Elle n'augmente ni la qualité

des services rendus ni ne favorise une baisse des prix. C'est même le contraire.

Avec l'orientation du client par les réseaux, le patient a perdu la liberté de choisir son professionnel de santé. Un coup dur, là encore, pour le principe de concurrence. L'hypertrophie de la question du remboursement sur le marché tend à faire disparaître l'expertise, la valeur ajoutée, le service différenciant qui fondaient autrefois la saine compétition entre opticiens et tiraient nettement les pratiques vers le haut. Aujourd'hui pour être pleinement profitable, il faut exercer à minima, avec des produits à bas coût certifiés made in Asia. Par simple instinct de survie, l'opticien confronté aux diverses contraintes auxquelles il doit faire face aujourd'hui n'a plus qu'une seule issue : le changement de qualité dans son mix produits.

De sorte que les solutions infligées au secteur de l'optique ne garantissent ni la concurrence ni la qualité,

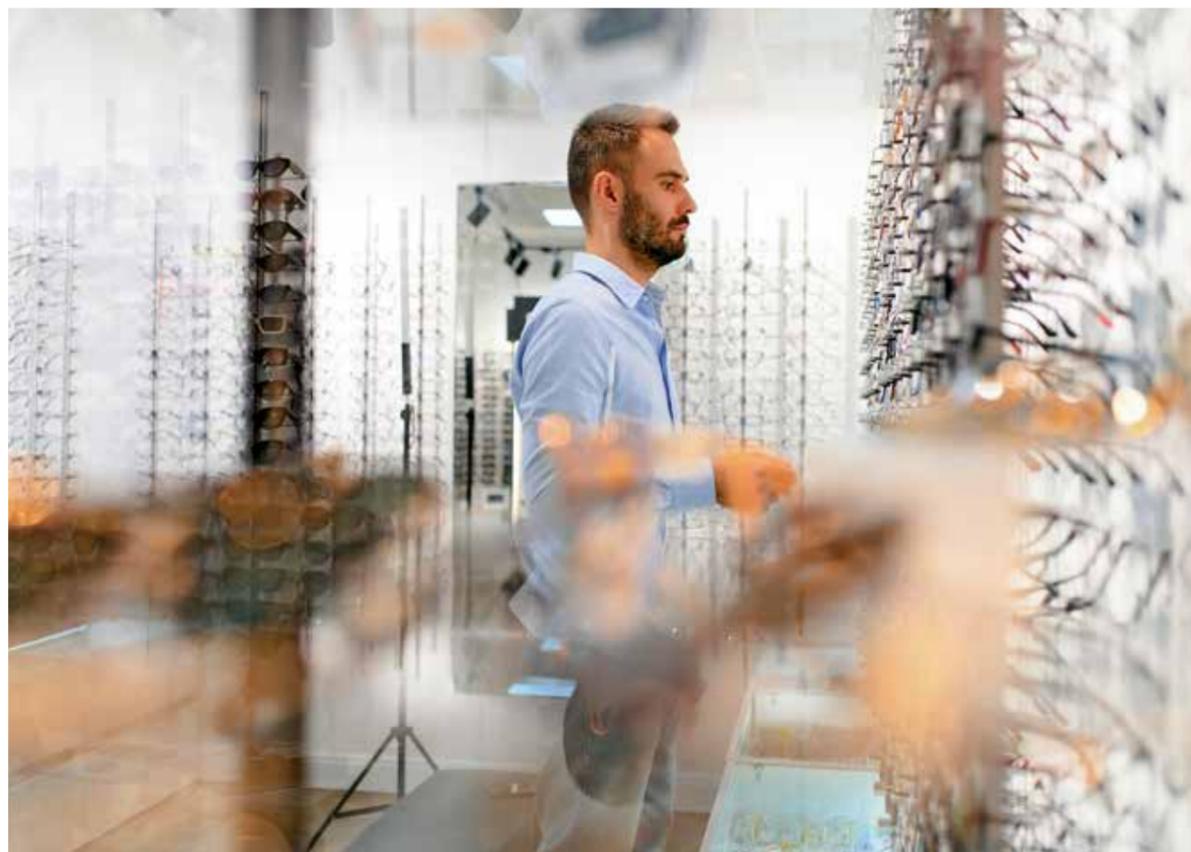
mais leur exact contraire. Pour les Pouvoirs publics ce n'est pas un échec, c'est une Bérézina. En passant d'un libre marché à un marché administré, le secteur de l'optique est l'exemple type d'un domaine où le mélange entre l'État régulateur et le marché génère des solutions hybrides qui ne correspondent ni aux responsabilités du premier ni aux pleines compétences du second. C'est une machine à produire de la médiocrité. Mais dans ce chaos certains acteurs trouvent leur équilibre... tant que l'absurdité perdure.

Aujourd'hui sur le marché de l'optique la véritable concurrence se joue d'une part entre les enseignes et d'autre part entre les réseaux OCAM. Ce sont ces deux acteurs qui drivent les flux de clientèle. C'est leur pouvoir de mobilisation qui, chacun dans son domaine, définit les contours de la concurrence.

Quel est l'impact de ces deux types de concurrence sur les prix du marché ? La concurrence entre enseigne

se joue en grande part sur la publicité. Celle-ci, qui dépasse les 600 millions d'euros par an, enchérit le coût d'une paire de lunettes de quelque 60 euros, soit 15% ou 20% du prix d'un équipement moyen. Depuis 2021, l'augmentation des contrats d'assurance santé est, malgré les annonces gouvernementales, proprement stratosphérique : + 2,6% en 2021, + 3,4% en 2022, + 4,7% en 2023, + 8,4% en 2024 et + 6% prévus pour cette année : soit une hausse de plus de 25% ! Là encore on ne peut pas dire que le dispositif « plateforme d'assureurs » ait en quoi que ce soit ménagé le pouvoir d'achat des Français. Cet intermédiaire est même clairement facteur de surcoûts.

À quoi s'ajoute naturellement le taux moyen d'inflation qui continue d'affecter le pays : 5,2% en 2022, 4,9% en 2023, 2% en 2024 (et sans doute 2% de plus pour cette année)... soit plus de 14%. De plus, l'instabilité politique dans laquelle la France



se complaît depuis maintenant plus de six mois, en raison de l'incertitude qu'elle fait planer, provoque une baisse des investissements, un gel des embauches, un ralentissement de l'initiative, une hausse des coûts financiers... Afin de préserver leur trésorerie, de nombreuses entreprises coupent dans leurs charges, au détriment de l'emploi.

**“ FAIT-IL IMPOSER UN NUMERUS CLAUSUS ?**

Le blocage des salaires en optique s'est achevé en 2023 et la DGCCRF va désormais exiger un diplôme d'opticien même dans le cadre d'un simple acte de vente. De sorte que la masse salariale est certainement vouée à augmenter très sensiblement. À cela s'ajoutent les exigences d'une nouvelle génération de professionnels moins « flexibles » que leurs aînés. L'optique va-t-elle se retrouver coincée entre l'explosion de ses coûts et les régulations qu'elle a fini par accepter une à une au fil des ans afin d'étouffer toute saine concurrence sur le plan professionnel ?

En 2011 le député Eric Raoult présentait une proposition de loi visant à limiter le nombre de magasins

d'optique et préconisait l'application d'un numerus clausus, à l'instar des pharmaciens. On voit bien que cette question taraude le législateur et que si la solution n'est pas trouvée par la filière elle-même elle sera là encore imposée d'en haut. On comprend que certains acteurs n'y soient pas favorables. Mais quid de l'opticien lui-même ?

Enfin, si l'on veut remettre de la concurrence entre les opticiens, c'est-à-dire sur ces valeurs intrinsèques du métier qui ne sont ni la publicité ni le remboursement, mais bien les prestations en santé visuelle, il n'existe pas trente-six solutions : il faut non seulement réguler le nombre de magasins, mais aussi ouvrir sous condition la prescription à l'opticien de santé afin de retrouver un marché ouvert, tout en rendant caduc le contrôle légitime qu'exercent actuellement les OCAM en mettant en place le système de *blockchain*, seul à même de défaire une à une toutes les opacités du secteur. Ce n'est qu'à ces conditions que l'optique retrouvera le champ de la concurrence « libre et non faussée » qui lui fait aujourd'hui défaut, sur la base de l'expérience client, de la valeur ajoutée et de la prestation complète d'un véritable opticien de santé, reconnu comme tel par une formation enfin à la hauteur des enjeux. ■



**INCONTOURNABLE**

**MACRON, L'INTELLIGENT ARTIFICIEL**



Pour son ultime rentrée théâtrale, Jacques Mailhot vous propose de retrouver les chansonniers les plus emblématiques des Deux Ânes...

Avec en alternance  
Jacques MAILHOT, Pierre DOUGLAS,  
Michel GUIDONI, Jean-Pierre MARVILLE,  
Amaury GONZAGUE, Gilles DETROIT,  
Émilie-Anne CHARLOTTE ou Florence BRUNOLD

**INCONTRÔLABLE**

**RÉGIS MAILHOT LES NOUVEAUX RIDICULES**



À une époque où le second degré est devenu une température, Régis Mailhot passe au vitriol notre asile à ciel ouvert. Décapant !

« Le public à l'unisson se régale de cet humour cathartique »  
LE MONDE

**INÉDIT**

**COSTARD CLUB**



Le rendez-vous chic et clash. Retrouvez les meilleurs tailleurs de costards de l'actualité sur scène. Le grand défilé médiatico-politico-people sera rhabillé pour l'hiver. Actualité, sketches, parodies et chansons sont au programme.

Emmené selon la bonne humeur par  
Karine DUBERNET, Régis MAILHOT,  
Marie RENO, Stéphane ROSE,  
Alexandre PESLE, Yann JAMET...



## MANAGER DANS UN MONDE INCERTAIN

**Manager dans un monde incertain sans piloter à vue. Chaque discipline est désormais confrontée à ce dilemme. Nous observons du coup un basculement épistémologique général qui transforme toutes nos méthodes. Il s'agit de défocaliser le regard pour permettre une approche plus holistique, dans un esprit d'échanges non hiérarchiques et de réciprocité. Petit précis de navigation par gros temps.**



© Envato

« Si tu vois tout en gris, déplace l'éléphant », dit-on en Inde. L'éléphant de nos routines somnifères, de nos certitudes carcérales, de nos balises trop vite admises, de nos propres jugements, toujours trompeurs car toujours trop tôt venus.

Apprendre à agir dans des contextes inattendus est aujourd'hui, pour les organisations, mais aussi les destinées humaines, la plus impérieuse des nécessités. Il faut pour cela accepter une part d'indétermination, d'indécidable. Et avancer quand même. Nous retrouvons, à notre corps défendant, les vertus de l'hésitation et du vertige. De nouvelles méthodes, de nouveaux imaginaires pour nous guider. Rien d'assuré. Mais de quoi faire mouvement.

Ce sont nos représentations qui fabriquent « notre monde ». Il s'agit donc de changer, ou de complexifier, nos représentations. Cela est vrai dans toutes les disciplines : depuis quelques années la nature même de nos connaissances a connu d'exceptionnelles transformations, qui sont autant de libérations de l'intelligible, de l'imagination. Des portes ouvertes sur de nouvelles compréhensions.

De sorte que nous voici confrontés à une totale redéfinition de l'ensemble de nos savoirs. Des exemples ? Hier l'histoire était racontée uniquement par le conquérant et ne servait guère qu'à sa glorification. Sanjay Subrahmanyam propose désormais une « histoire connectée », une histoire des contacts et interactions entre les communautés visant à défaire la vision ethnocentrée des événements par la prise en compte des transferts culturels auxquels ils donnent lieu, entre

hybridation et réciprocité. On ne parle pas des autres ni à leur place, par appropriation culturelle : on écoute la façon spécifique dont chacun parle, et dont les voix se mêlent. C'est un point de vue multi-situé qui échappe à la mise en forme d'un « grand récit » qui n'était là, au fond, que pour nous faire croire aux balivernes des identités essentialistes et aux mythes nationaux. Tout ceci est désormais amplement dépassé.

Désormais, entre sciences pures et sciences appliquées, on parle de sciences « post-normales ». L'expertise vient d'un collectif qui ne se résume pas à une équipe de chercheurs isolés dans leur laboratoire mais qui inclut au contraire l'ensemble des acteurs concernés. La réflexion scientifique peut ainsi s'enrichir d'une communauté élargie de pairs, comprenant des non-initiés qui sont ainsi partie prenante du problème. Il faut se souvenir par exemple que le principe de trithérapie pour le traitement du sida est le fruit de la réflexion des malades, non des scientifiques. Ce fut là un précédent historique.

« Devenue entrepreneuriale, la science industrialisée produit une technologie incontrôlée », alerte aussi Jérôme Ravetz. L'évaluation traditionnelle par des pairs est nécessaire mais plus suffisante. Il faut re-objectiver la science en la détournant de la seule conception utilitariste et industrielle. Ravetz poursuit : « La recherche d'une "vérité" unique ne peut pas être le principe d'organisation de l'activité scientifique. » La science « normale », faite de découvertes tournées vers l'exploitation de la nature, n'est plus adaptée à la résolution des problèmes écologiques globaux. On ne peut plus réduire la science à la seule

### DES PORTES OUVERTES SUR DE NOUVELLES COMPRÉHENSIONS

expertise. « La communauté experte doit considérer, simultanément, une pluralité de savoirs, de valeurs et de croyances. »

Proposée dès 1976 par David Bloor, l'anthropologie symétrique consiste à traiter de façon identique le découvreur et le découvert, à considérer un peuple autochtone non comme une relique primitive du passé mais au contraire comme le contemporain de la modernité, dont la présence fait sens et nous interroge nous-mêmes en retour. L'anthropologie symétrique questionne autant les mœurs de l'autre que nos propres modes de fonctionnement, par effet de réciprocité. L'observé et l'observateur se retrouvent alors sur un même plan. Le chercheur ne se place plus en surplomb de son sujet. Il doit interroger, en même temps qu'il interroge l'étrangeté de l'autre en prenant au sérieux ses attendus, même les plus éloignés et les moins tolérables, sa propre étrangeté, ses propres éléments éloignés et intolérables. C'est au fond un processus de résonance mutuelle. Cette méthode protège la diversité en mettant fin à la supériorité épistémologique des modernes et fait de la recherche du progrès, qui caractérise l'Occident, un cas particulier, contingent et non nécessaire d'un ensemble beaucoup plus vaste. La raison, dans sa notion eurocentrée, s'ouvre à d'autres approches, rites, croyances, chamanisme, pensées magiques, etc. Penser, à l'heure du « grand paragraphe » globalisé, c'est non pas « penser l'Autre », comme du temps des empires, des expositions coloniales et des zoos humains, dans une appropriation, voire une négation ou un mépris raciste. Mais penser devant l'autre homme,

### RÉAGIR FACE À DES RÉALITÉS FLUCTUANTES ET INTERACTIONNISTES

avec l'autre homme. Dans le subtil événement de la rencontre. Or qu'est-ce qu'une « rencontre », sinon ce qui défait l'autorité des essences parce qu'elle en désamorce les certitudes et les immobilités ? C'est elle, la rencontre, qui remet en jeu, en fluidité, en mouvement, en diversité. Elle qui dépasse le simple relativisme. Il n'y a pas de subjectivité qui ne soit d'abord et essentiellement une intersubjectivité, c'est-à-dire rencontre.

Il n'est pas jusqu'à l'économie qui ne soit affectée par cette mutation épistémologique de fond. Ainsi l'économie expérimentale s'affranchit-elle de tout présumé théorique (de type « la main invisible » d'Adam Smith) afin d'observer les résultats concrets, que ce soit au sein de dispositif restreints à un groupe test ou directement grandeur nature sur le terrain. Cette approche inventée dans les années 50 s'inscrit en rupture avec la tradition idéologique de l'économie théorique. Ce n'est plus le récit qui décide des pratiques mais les pratiques observables et attestées qui décident du récit. Cette méthode est régulièrement distinguée : Prix de la banque de Suède, le Nobel d'économie, en 2002 avec les travaux de Daniel Kahneman et Vernon Smith, puis en 2021 avec ceux de David Card, Joshua Angrist et Guido Imbens.

Enfin le management participatif prend acte de l'importance des liens interpersonnels dans la conduite d'un projet commun et favorise la contribution active et déhiérarchisée de tous à la décision finale. Exemple d'une volonté nouvelle de démocratiser l'entreprise, le management participatif privilégie le dialogue entre des points de vue pluriels, ce qui permet de chasser les angles morts, les biais cognitifs et culturels qu'une décision solitaire, ou prise dans l'entre-soi de professionnels aux profils identiques, induit fatalement. Le modèle participatif est en outre beaucoup plus agile : comme dans un match de football, c'est celui qui est dans la meilleure position qui tire au but sans être forcément le capitaine ni le buteur attitré. Ce modèle remplace l'autorité d'un seul par l'implication de tous et ouvre en grand le champ de « l'occasion ».

Histoire connectée, science post-normale, anthropologie symétrique, économie expérimentale, management participatif, ce sont là quelques exemples de l'extraordinaire révolution méthodologique des savoirs actuellement engagée. Tel est le nouveau contexte inspirationnel qui doit guider nos actions et leur donner sens. La toile de fond.

Dans un monde incertain dont les réalités sont fluctuantes, l'équipe qui gagne est celle qui apprend le plus vite de ses erreurs. C'est dans l'extrême volatilité des choses, dans la complexité interactionniste des systèmes que nous sommes sommés rapidement de trouver des solutions efficaces. Il faudra donc veiller, en permanence, à « déplacer l'éléphant ». ■

## DONNÉES PERSONNELLES DE SANTÉ : LA CNIL S'EST PRONONCÉE

En se prononçant dans le sens de la FNOF, la CNIL, échaudée par les fuites massives dont ont été victimes plusieurs assureurs français, interdit désormais aux OCAM de collecter les données personnelles de santé et de conditionner le remboursement à la transmission de ces données. Cette fois la situation est claire. Même si la politique de l'autruche à la vie dure...

toutes photos © Envato



En avril dernier, la Fédération Nationale des Opticiens de France (FNOF) se faisait lanceuse d'alerte sur les dossiers piratés chez Viamedis et Almerys en début d'année, et dénonçait les propos de la CNIL qui tentait dans un premier temps de minimiser en affirmant que les données de santé n'étaient pas concernées. Afin d'appuyer sa démarche, la FNOF interpelait par ailleurs pas moins de 900 parlementaires sur le sujet.

Ces fuites massives de données personnelles se sont vraisemblablement professionnalisées au fil du temps et émaneraient désormais de gangs internationaux, focalisés sur le bon taux de remboursement du système de santé français. C'est l'échelle même de l'escroquerie qui vient de changer. Autant dire que les parlementaires contactés ont été particulièrement sensibles à la démarche du syndicat.

Devant ce phénomène massif de fraude nouvellement détecté, en novembre dernier, la CNIL donnait

raison à la FNOF sur l'interdiction pour les OCAM de collecter des données personnelles de santé et de conditionner le remboursement à la transmission de ces données. Bien trop risqué.

Cette décision historique de la CNIL représente pour toute la filière un tournant, et pour la FNOF la reconnaissance du bienfondé d'une lutte aussi obstinée que solitaire. En attirant l'attention de la commission sur la collecte et la transmission de données personnelles de santé, et en appelant tous les opticiens à se mettre en conformité, elle protège ceux-ci contre toute responsabilité pénale en cas de litige. Les démarches de la Fédération n'ont eu pour seul but que de protéger l'exercice de l'opticien

au regard du RGPD, compte tenu des amendes importantes qui pouvaient pénaliser son exercice et par extension, son rôle de professionnel de santé dans l'accès aux soins.

Du même coup, elle affranchit leur exercice

“  
**LES FUITES MASSIVES DE DONNÉES PERSONNELLES SE SONT PROFESSIONNALISÉES**  
”

HUGUES VERDIER-DAVIOUD

PRÉSIDENT DE LA FNOF



© FNOF

« Je veux rappeler les dernières prises de positions de la CNIL concernant la transmission des données personnelles de santé aux OCAM. Sa position ne souffre plus d'aucun doute ni atermolement.

Je le redis ici, la décision de la CNIL concerne tous les intervenants dans le traitement des dossiers : Opticiens (qu'elle que soit leur forme d'exercice), Complémentaires Santé, Organisme de tiers-payant, Réseaux de soins, Industriels, Éditeurs de logiciels et Enseignes qui, même prostrées dans un silence coupable n'en portent pas moins une lourde responsabilité en tant qu'intermédiaires des conventions.

À chacun de s'organiser désormais. La CNIL a enclenché le compte à rebours et nous savons qu'elle est vigilante en ce début d'année.

C'est pourquoi la Fédération appelle le GIFO et le ROF à revoir leurs positions pour rejoindre la solution de conformité et de traçabilité fonctionnelle proposée pour la filière, puisque les réseaux eux-mêmes, comme vous pouvez parfois le constater sur le terrain, sont d'ores et déjà en train de changer leur process.

Être constructif, c'est ne pas attendre les amendes ou mises en demeure pour avancer ensemble.

Être constructif, c'est saisir la main tendue (depuis plusieurs mois) pour concrétiser l'unité tant souhaitée autour de la seule solution viable, fiable et indépendante du marché.

C'est une décision dont vous ne devez pas minimiser la portée.

Au-delà de légitimer ce combat que la Fédération a porté seule contre la soumission aux réseaux et plateformes, cette prise de position conditionne votre libre exercice en le protégeant et en le simplifiant. Cette décision participe à la reconnaissance de votre autonomie, et par-delà de votre statut d'expert de la santé visuelle. Enfin cette décision nous permet d'entamer de nouvelles discussions avec les complémentaires, réseaux et plateformes. » ■



demandes de la collecte des codes de regroupement est suffisante. 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).

Des conclusions qui confirment en tout point l'analyse de la Fédération et, par là même, le bien-fondé de sa démarche au regard des risques qu'encourt l'opticien à transmettre les données de santé.

« La CNIL dénie donc aux OCAM la possibilité d'accéder aux données de santé. 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 », estime le président de la FNOF avant de poursuivre : « Les petits intérêts commerciaux basés sur des petites conventions particulières, calées sur la divulgation des données de santé et des consentements de complaisance qui font peser une responsabilité disproportionnée sur l'opticien, c'est terminé ! La CNIL s'est prononcée ! Faudra-t-il qu'une sanction tombe pour que nous nous réveillions ? Il faut

croire, puisque loin de s'émouvoir et de s'organiser, chacun campe bravement mais fébrilement sur son petit écosystème, en espérant ne pas être celui qui sera le premier à être frappé par la foudre. Avec une sanction pouvant aller jusqu'à 4% du chiffre d'affaires mondial consolidé dans un premier temps, aucun industriel ne résisterait (pour exemple, Orange vient d'être sanctionné à hauteur de 50 millions d'euros). »

“

**LA CNIL DÉNIE  
AUX OCAM  
LA POSSIBILITÉ  
D'ACCÉDER AUX  
DONNÉES DE SANTÉ**

”

Et d'en appeler à « des discussions apaisées et constructives avec les complémentaires, les réseaux de soins, les plateformes, les éditeurs de logiciels, les distributeurs et les industriels pour se mettre en conformité, notamment autour de la solution de conformité *blockchain*. »

« Gageons qu'une prise de conscience de la gravité des sanctions puisse se faire jour. On ne peut pas se plaindre des blocages des complémentaires, de leurs freins à notre libre exercice, quand, lorsqu'une solution permet de s'en émanciper et de répondre aux intérêts de tous, son déploiement est freiné par la filière elle-même », a conclu le président de la FNOF. ■

Victoria  
**ABRIL**



Didier  
**BRICE**

Christophe  
**CANARD**

Nathalie  
**CERDA**

Philippe  
**TOUZEL**

Lois  
**VIAL**

# MARINELLA

UNE PIÈCE DE FRANCK BUIROD - MISE EN SCÈNE DE JULIEN ALLUGUETTE

ASSISTANTE MISE EN SCÈNE : AGATHE JOLIVET - SCÉNOGRAPHIE : CITRONELLE DUFAY - LUMIÈRES : MOÏSE HILL

COSTUMES : LOLA MERCIER - MUSIQUE : STÉPHANE CORBIN

**THÉÂTRE DE LA MADELEINE**

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



# SNOB MILANO : 10 ANS D'INNOVATION



À l'occasion de son dixième anniversaire, SNOB Milano se prépare à regarder vers l'avenir avec la même passion et la même détermination qui le caractérisent depuis le premier jour. L'objectif : innover et émerveiller.

Une décennie au cours de laquelle la marque a évolué sans jamais trahir son essence, en s'assurant une position de premier plan sur le marché mondial des lunettes. Tommaso Bossetti, designer et fondateur de SNOB Milano : « Nous avons creusé un créneau privilégié pour nous-mêmes dans le secteur des clips, créant ainsi une identité reconnaissable et bien définie sur le marché de l'optique. Ce n'est pas seulement le nombre d'unités vendues ou le chiffre d'affaires qui nous satisfait, mais surtout la reconnaissance quotidienne que nous recevons de nos clients et partenaires. Aujourd'hui, lorsqu'une nouvelle marque lance un produit avec un clip magnétique, les opticiens et les clients se posent la question suivante : "Comment ça se compare à SNOB?" »

“  
**SNOB MILANO :  
UNE SIGNATURE  
STYLISTIQUE**

« Nous ne sommes pas une marque de succès, ni une marque de niche, ni une destinée à la distribution de masse... nous sommes un peu de tout cela, mais toujours avec une âme cohérente, capable d'évoluer sans jamais se trahir », poursuit Tommaso Bossetti.

L'histoire de SNOB Milano a été marquée par le partenariat exclusif avec ZEISS Sunlens, ce qui a immédiatement permis d'élever la gamme de produits à clipser à un nouveau standard. Cette innovation a redéfini la fonctionnalité des lunettes de soleil. « Nous avons créé un nouveau geste, un rituel qui s'est rapidement répandu sur les réseaux sociaux, générant du bouche-à-oreille qui a également atteint des publics plus jeunes et féminins. Notre clip est devenu un symbole de praticité et de qualité,

pas seulement un accessoire, mais une véritable innovation qui a rendu les lunettes de vue encore plus polyvalentes. » Comme le pouce qui glisse sur le smartphone, un nouveau geste de la modernité est né.

Pour célébrer cet anniversaire, SNOB Milano présentera deux nouvelles innovations au prochain Mido, marquant son entrée remarquée dans des territoires jusqu'alors inexplorés. Une nouvelle ligne de lunettes de soleil, composée de huit modèles en acétate, tous entièrement fabriqués en Italie avec des verres ZEISS Sunlens, et une version renouvelée du célèbre Dogui, qui évolue sans perdre sa forme d'origine, représentant l'essence de la marque. « Nous avons tout changé pour ne rien changer. C'est une déclaration d'intention : évoluer sans compromettre notre signature stylistique. » ■

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



Style  
d'hiver

L'hiver qui fait grise mine ? Très peu pour nous... Avec ces nuits plus longues, cette saison n'est pas celle de l'hibernation mais plutôt celle de la fête ! Et puis le soleil d'hiver, il faut aussi s'en protéger ! Donc on affûte son look, on en profite pour se renouveler, on ne renonce à rien au plan du style et de la joie.

Les montures ont le pouvoir de révéler une personnalité, de faire rayonner un visage, de lui donner du sens et de l'intensité. C'est le bijou « contours des yeux ». Alors savoir en profiter.

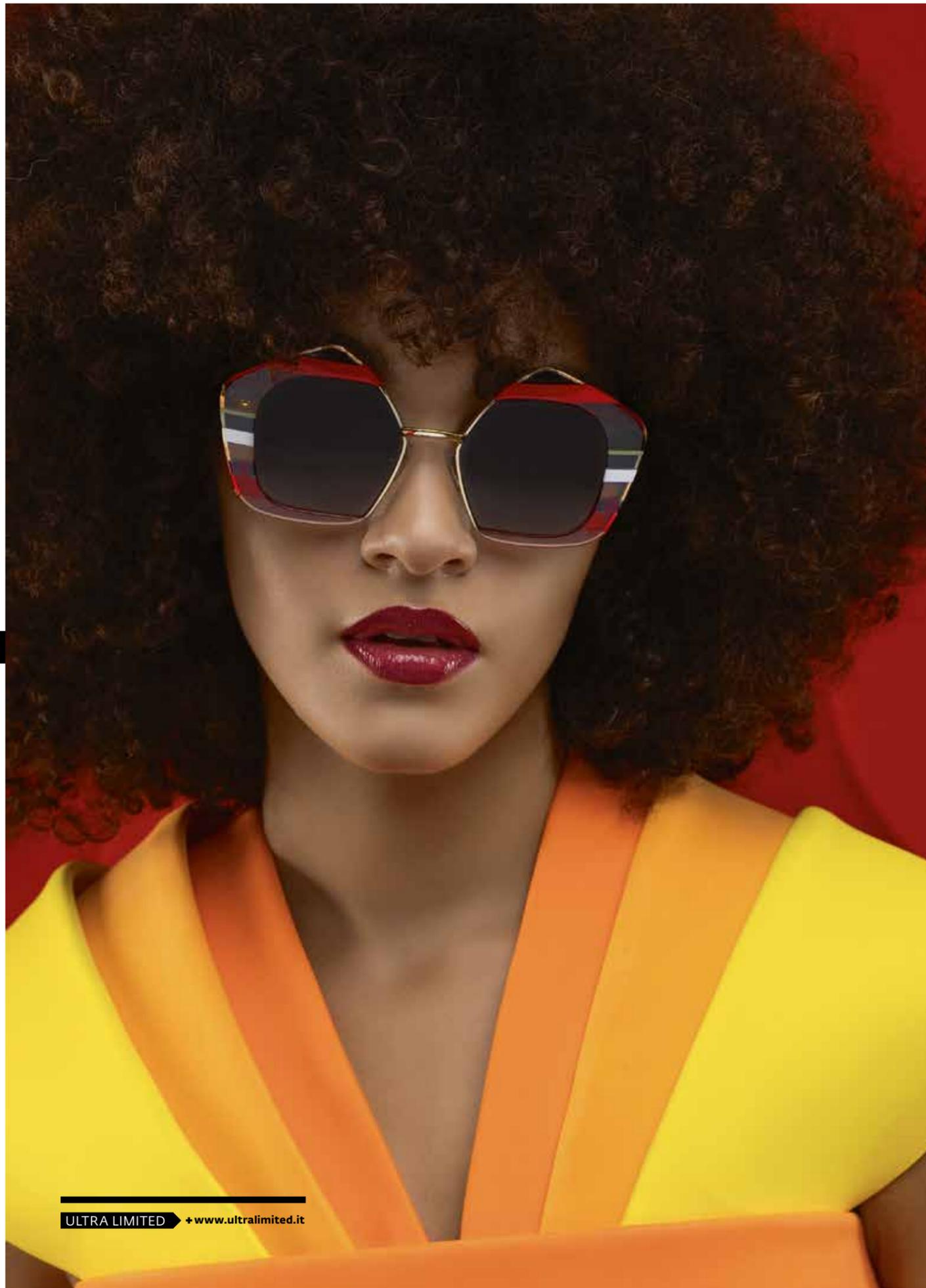
Pour conserver une mine éclatante même l'hiver, tout se joue entre les formes, les couleurs et les matières. Montures arrondies pour adoucir les traits et donner au visage un air ouvert et bienveillant, montures carrées ou rectangulaire pour un look pimenté, sophistiqué, qui captent instantanément l'attention.

On opte cet hiver pour les matières raffinées : acétate végétal aux élégances vaporeuses et aux designs bien affirmés. Ou encore le titane, si fin, si subtil.

Les couleurs naturelles mettent en valeur la carnation de la peau. Les montures en écailles apportent une touche de classicisme chic et chaleureux. Les montures noires, toujours très élégantes, intensifient le regard.

Depuis quelques années les verres font aussi partie de la mode, avec des teintes spectaculaires qui valent tous les maquillages et se modifient instantanément en fonction de la lumière. Alors fini le teint blafard des intersaisons. Et vive le style d'hiver ! ●●●

“  
**LES LUNETTES :  
LE BIJOU  
CONTOURS  
DES YEUX  
QUI DONNE  
BONNE MINE**  
”



ULTRA LIMITED + [www.ultralimited.it](http://www.ultralimited.it)



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



EKKIU + www.adcl.fr



INVU + www.adcl.fr



J.F. REY + www.jfrey.fr



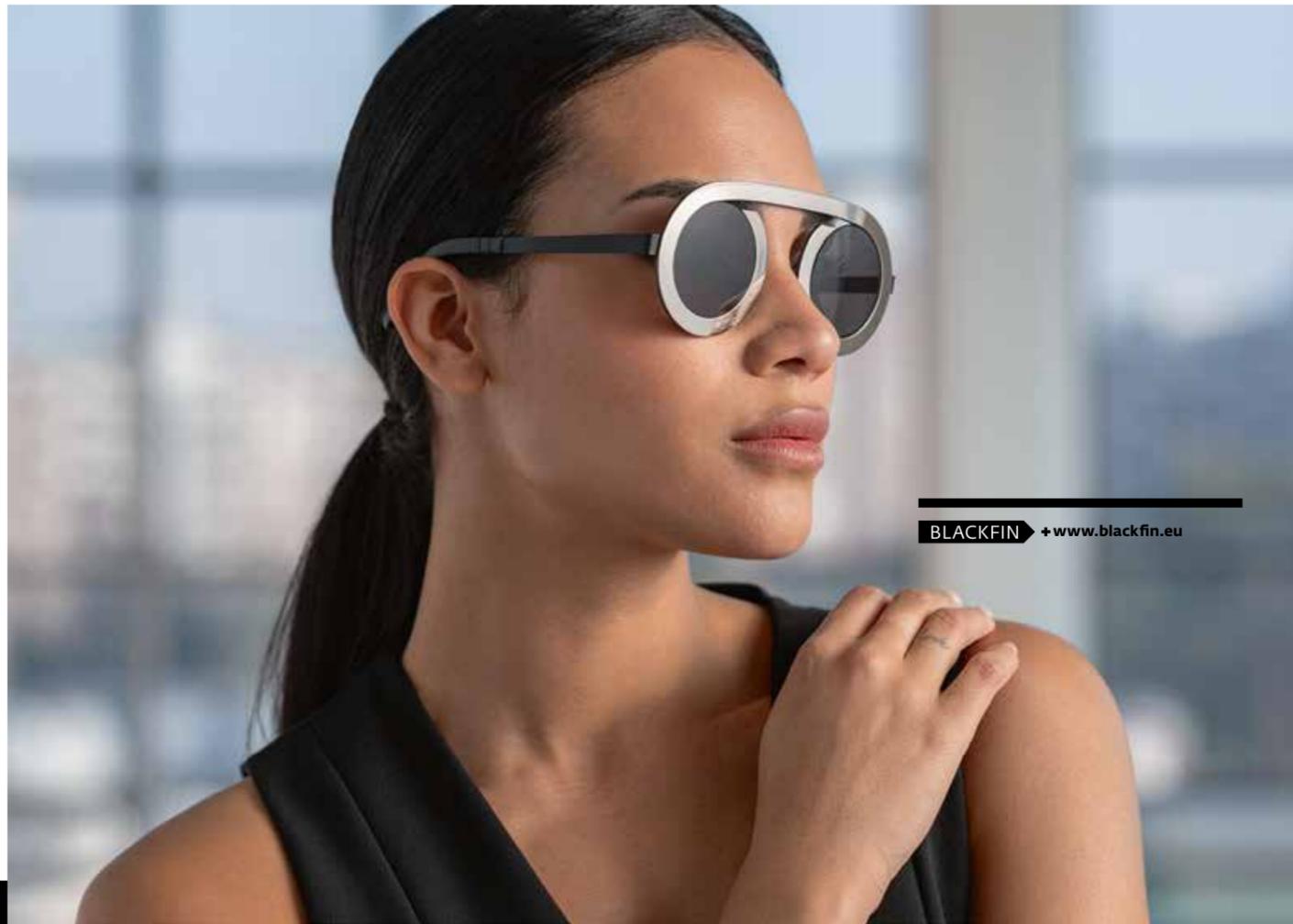
READ ON [+www.readon-mobile.com](http://www.readon-mobile.com)



ETNIA BARCELONA [+www.etniabarcelona.com](http://www.etniabarcelona.com)



ETNIA BARCELONA [+www.etniabarcelona.com](http://www.etniabarcelona.com)



BLACKFIN → [www.blackfin.eu](http://www.blackfin.eu)



VANESSA BRUNO → [myseaportodim.com](http://myseaportodim.com)



BLACKFIN → [www.blackfin.eu](http://www.blackfin.eu)



ETNIA BARCELONA → [www.etniabarcelona.com](http://www.etniabarcelona.com)



PUMA → [www.keringeyewear.com](http://www.keringeyewear.com)

PHOTOGRAPHIE RETOUCHÉE



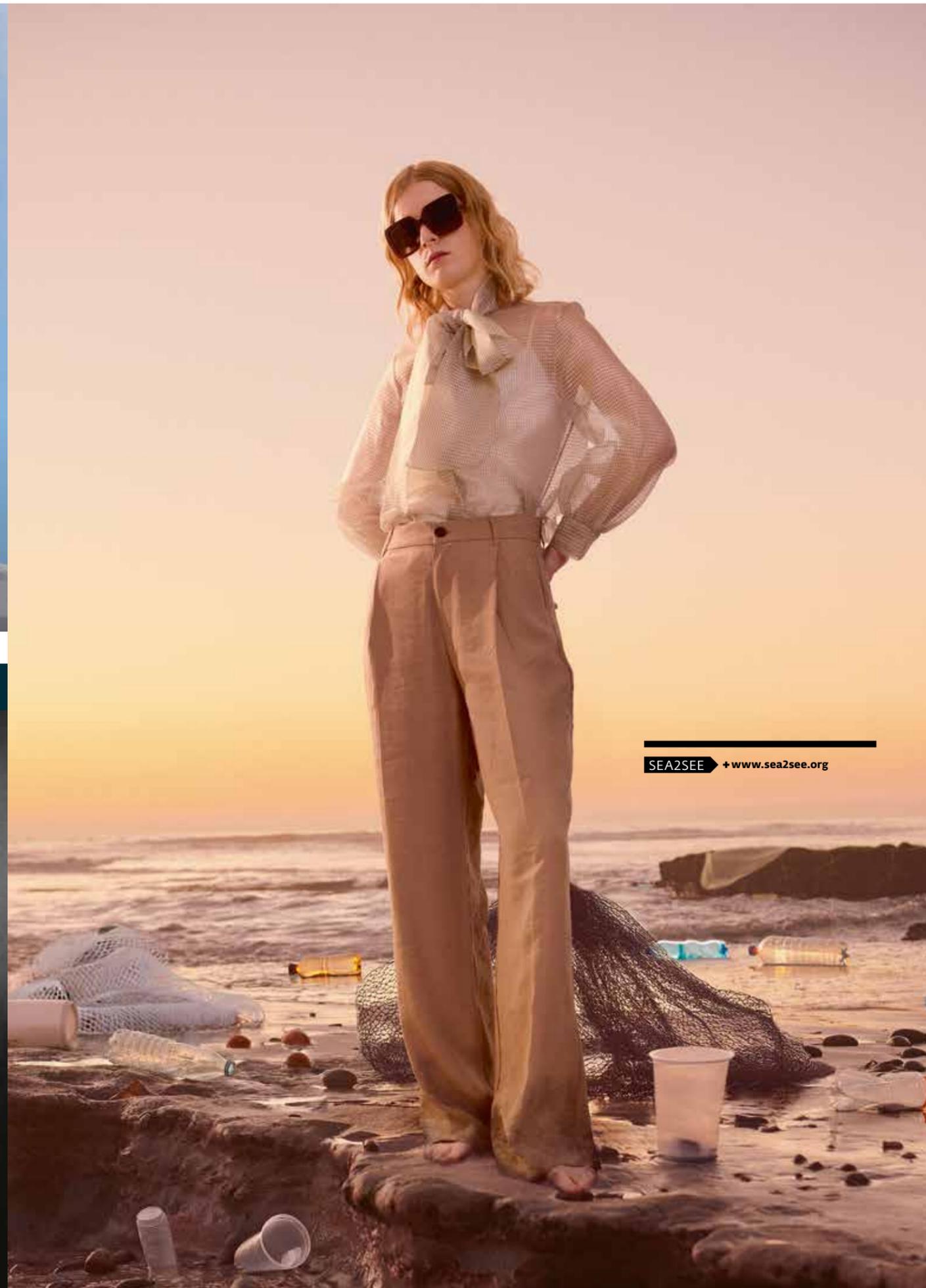
NEW YORK YANKEES + [www.opal.fr](http://www.opal.fr)



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



**CONCOURS DELABRE 2024** > Les lauréats 2024 du Concours Delabre Lunettes sont **Fantine Marry** (ci-dessous) pour la partie "Étudiants" et **Avi Harroch** (ci-dessous) pour la partie "Professionnels".



# Chiahru Shiota au bout du fil

« The Soul Trembles », jusqu'au 19 mars au Grand Palais de Paris, est « l'exposition » de ce début d'année. Des installations monumentales prises dans des réseaux de fils invitent à de nouvelles approches perceptives de notre quotidien. Cas suffisamment rare dans l'art contemporain pour être signalé : l'émotion est partout présente.

Le fil dans tous ses états a les honneurs de la capitale : à la Fondation Cartier avec Olga de Amaral, figure incontournable de la scène internationale du « Fiber Art » ; à la Maison de l'Amérique Latine, avec « Une brève histoire de fils ». Enfin le Grand Palais présente jusqu'au 19 mars la somptueuse exposition de l'artiste japonaise Chiharu Shiota intitulée « Les frémissements d'âme » (The Soul Trembles). Un désir de « faire lien », d'entretissage, de relations.

La réappropriation d'un matériau lié traditionnellement à des pratiques exclusivement féminines, détourné, ensauvagé, libère la forme de l'installation et proposent de fascinantes relectures de notre quotidien. Et chose suffisamment rare dans l'art contemporain pour être signalé, l'émotion est au rendez-vous. Détournant des scènes du quotidien, tricotent l'espace autant qu'elle détricote nos certitudes, Chiharu Shiota perturbe et renouvelle la perception.

L'artiste raconte ses débuts. Née en 1972 à Osaka, elle vit alors à Berlin : « J'avais déménagé neuf fois en l'espace de trois ans, et il m'arrivait de ne plus savoir où j'étais lorsque je me réveillais le matin. J'ai pris du fil que j'avais dans ma chambre et j'ai commencé à tisser une toile autour de mon corps et de mon lit... J'avais trouvé mon matériau. » Fil qui relie, cocon que l'on tisse... « Tout mon travail est axé sur la connexion et l'émotion. »

« Where are we going » (2017) est une installation en suspension dans l'air constituée de barques prises

dans des tissages blancs qui évoquent des ailes d'anges. Son caractère pur et éthéré contraste avec « Uncertain Journey » (2016), deux espaces immersifs où le visiteur plonge tout d'abord dans un univers tissé de 280 kilomètres de fils rouges, parmi des barques vides d'où les âmes se projettent en jaillissements de vie qui courent au plafond et envahissent les murs. Autre image mentale, autre ambiance : une salle de concert aux chaises défoncées, au piano calciné, entièrement couverte de fils noirs cette fois, dans une dramaturgie lourde et funèbre.

“  
**UN TRAVAIL SUR  
LA CONNEXION  
ET L'ÉMOTION**  
”

Chiharu Shiota s'inspire de ses expériences et de ses émotions personnelles, qu'elle élève en préoccupation universelle. Elle combine performances, art corporel, peinture, photographie, sculpture et installations dans un processus centré sur le corps dans son rapport avec la terre, avec le monde, avec les êtres et les choses. Ses installations immersives, somptueuses, offrent au visiteur un voyage onirique, initiatique. De sorte que celui-ci se trouve totalement engagé dans l'œuvre. Il cesse alors d'être un simple spectateur. À la suite de l'artiste, il peut ainsi venir méditer de façon aussi bien mentale que corporelle sur le temps, le mouvement, la mémoire, le rêve, les attachements.

Co-organisée avec le Mori Art Museum de Tokyo, cette exposition est la plus importante rétrospective jamais consacrée à l'artiste en France. ■



Chiharu Shiota - photo © Sunhi Mang



## > 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**  
OPTIQUEL VOUS OPTIQUEL



**LOMCONSULT**

### 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.



MIDO	8 au 10 février 2025	Milan – Italie	+ www.mido.com
VISION EXPO EAST	19 au 22 février 2025	Orlando – États-Unis	+ www.east.visionexpo.com
SIOF	20 au 22 février 2025	Shanghai – Chine	+ www.siof.cn/eng/main.php
100% OPTICAL	1 au 3 mars 2025	Londres – Angleterre	+ www.100percentoptical.com
EXPO ABIOPTICA	9 au 12 avril 2025	São Paulo – Brésil	+ www.expoopticabrasil.com
WOF	9 au 11 mai 2025	Wenzho – Chine	+ www.opticsfair.com
WARSAW OPTI EXPO	27 au 29 mai 2025	Varsovie – Pologne	+ www.warsawoptiexpo.com
CIOF	9 au 11 septembre 2025	Beijing – Chine	+ www.ciof.cn/eng/main.php



# SANDRO

