

OPTICIENS ADAPTATEURS : FER DE LANCE OU DERNIER CARRÉ ?



Les adaptateurs heureux existent, nous en avons rencontré ! Ils ont tous un point commun : la passion pour un acte technique souvent vécu comme la meilleure valorisation de leurs compétences professionnelles. La contactologie serait-elle une thérapie de choc contre la sinistrose ?

Après avoir dirigé un laboratoire, formé opticiens et ophtalmo et assumé un poste de conseiller technique pour Lissac, Bernard Barthélémy est aujourd'hui opticien-adaptateur à Antony (92). Une affaire dynamique pour laquelle il s'est assuré la collaboration de quatre diplômés. Il mène ses activités professionnelles, teste les nouveautés avant leur mise sur le marché pour de nombreux fabricants, sans oublier d'aller porter la bonne parole aux jeunes et aux moins jeunes par le biais du CMO-Bures (formation continue), de l'Ecole Internationale et de la MST d'Orsay. Il est à ce titre un membre du IACLE (Association internationale ayant vocation de promouvoir et d'améliorer l'enseignement de la contactologie) : "Après une première installation, explique Bernard Barthélémy, je suis arrivé à Antony où régnait une grosse concurrence. Seul créneau béant : la contactologie. Je peux dire aujourd'hui que c'est ce qui m'a permis de démarrer mon magasin d'optique.



Bernard Barthélémy (à droite sur notre photo) en compagnie du Professeur Wichterlé -Prague, octobre 1993.

Grâce à elle, je dispose désormais d'une image plus technique." Ne travaillant que sur rendez-vous, Bernard Barthélémy se consacre entièrement à la contacto et au suivi des clients : "Mon chiffre d'affaires en lentilles est de 650 000 francs, sur un total de 3,2 millions. Une adaptation me prend en moyenne deux heures et demie. Pour être vraiment rigoureux, on ne peut malheureusement descendre en dessous."

Ses rapports avec le corps médical sont bons : "Je suis moi-même un grand pourvoyeur de clientèle pour l'ophtalmo, puisque je lui réfère deux ou trois fois par semaine des personnes sur lesquelles j'ai décelé une pathologie. Mais le problème est plus complexe : je suis certain que lorsque le carnet de rendez-vous de l'ophtalmo est plein, celui-ci réduit sa contactologie au maximum. En revanche, dès que son cabinet se vide, il se remet à faire de l'adaptation. La marge de manœuvre est donc étroite. L'ophtalmo ne doit pas trop "lancer" l'opticien

pour récupérer l'adaptation en cas de besoin". Tout ceci, bien entendu, pénalisant gravement l'évolution du marché. "De plus, poursuit Bernard Barthélémy, les ophtalmos sont inquiets face à l'Europe ; ils cherchent par exemple que ce soit eux qui forment un corps d'optométristes. Un accord devrait être formalisé avec eux : ils se chargeraient du dépistage pathologique et de la réfraction ; l'opticien pratiquant une seconde réfraction par mesure de précaution, puis adaptant la prescription en fonction de l'équipement choisi. C'est d'ailleurs ce qui se pratique déjà. On peut imaginer une collaboration triangulaire entre l'opticien, l'ophtalmo et l'orthoptiste pour la rééducation".

Difficile de dresser un profil type du porteur qui fréquente son magasin d'Antony. Quelques caractéristiques toutefois : "J'ai un peu de tout, mais surtout des cadres, des enfants. Et beaucoup d'étudiants ; la motivation étant essentiellement pour ces derniers d'ordre esthétique. Un nouveau comportement apparaît : un nouveau type de clientèle presbyte, inquiète de la compétition professionnelle, et qui veut garder un look dynamique. Cela représente aujourd'hui un pourcentage énorme. Cette clientèle est également très exigeante sur les qualités optiques de leur équipement."

LE MARCHÉ DOIT TRIPLER !

Malgré les freins qui subsistent, notre opticien estime que le marché devrait doubler ou tripler dans les années qui viennent : "L'arrivée des jetables a été un coup de fouet incontestable pour le marché. Mais il y a également une demande pour les lentilles plus techniques, car tout d'un coup les astigmatas par exemple demandent à être équipés.

Les LRPO à l'horizon 96 ne devraient pas augmenter en pourcentage d'augmentation (elles sont aux environs de 15 % aujourd'hui) mais leur volume va connaître une forte croissance. Il y a de beaux jours à venir pour les lentilles techniques ! Car les clients sont de plus en plus difficiles ; certains ne supporteront pas telle petite sous-corrrection d'un petit cylindre, un petit astigmatisme,... Or on ne peut résoudre ces problèmes qu'à l'aide des lentilles techniques. Le public se rend compte de l'intérêt des lentilles journalières qu'on met pour un moment ou une activité particulière (une soirée, un sport,...). Il se met à oser les lentilles. Il y a de fortes chances pour que ce marché du renouvellement fréquent aille surtout chez les ophtalmos, les lentilles techniques se développant chez l'opticien. Donc, et c'est la conclusion du IACLE (voir encadré), il faut maintenir la formation la plus élevée possible pour que ceux-ci puissent être à même de résoudre les cas plus complexes."

L'EUROPE : UNE CHANCE À SAISIR

"La France, remarque Bernard Barthélémy, est dans la situation inverse de tous les autres pays d'Europe, puisque 80 % des adaptations passent par les ophtalmologistes et 20 % par les opticiens. Si les comportements clients ne vont pas évoluer du jour au lendemain, par contre les pouvoirs publics ne pourront pas prendre de décisions contraires à l'évolution européenne du marché. De plus, ajoutons que si le marché était capable en France d'augmenter dans les proportions des autres pays, il n'y aurait pas assez d'adaptateurs !"

Autre facteur d'évolution : la responsabilisation du pro-



L'ADAPTATION DES LENTILLES DE CONTACT EN EUROPE

Pays	Habitants	Porteurs	%	Adaptation	Opticien	Adaptation	Ophtalmo
				%	Nbre Adapt	%	Nbre Adapt
Allemagne	77,5	2 000 000	2,6 %	55 %	1 100 000	45 %	900 000
Belgique	10	250 000	2,5 %	50 %	125 000	50 %	125 000
Luxembourg			ERR		0	0 %	0
Danemark	5,1	250 000	4,9 %	95 %	237 000	5 %	125 000
Espagne	39,8	800 000	2,0 %	90 %	720 000	2 %	160 000
Portugal			ERR		0	0 %	0
Grande-Bret.	57,3	3 500 000	6,1 %	98 %	3 430 000	2 %	70 000
Irlande			ERR		0	0 %	0
Grèce			ERR		0	0 %	0
Pays-Bas	14,9	1 200 000	8,1 %		0	0 %	0
Italie	57,8	3 000 000	5,2 %	100 %	3 000 000	0 %	0
France	57	1 200 000	2,1 %	20 %	240 000	80 %	960 000
Europe	319,4	12 200 000	3,8 %	72,6 %	8 852 500	17,1 %	2 083 500
10,36 % non défini dans la répartition ophtalmo adapt. - opticien adapt.							
Norvège	4,2	210 000	5,0 %	98 %	205 800	2 %	4 200
Finlande	5	200 000	4,0 %	85 %	170 000	15 %	30 000
Autriche	7,6	150 000	2,0 %		0		0
Suède	8,4	350 000	4,2 %	90 %	315 000	10 %	35 000
Suisse			ERR		0	0 %	0
Europe	344,6	13 110 000	3,8 %	72,8 %	9 543 300	16,4 %	2 152 700
10,79 % non défini dans la répartition ophtalmo adapt. - opticien adapt.							

Inverse à la situation française, la tendance européenne plaide en faveur de l'adaptation réalisée par l'opticien.

fessionnel : "Pour que le marché se développe, il faut que les marges en contactologie augmentent. C'est en France que les lentilles sont les plus chères pour l'opticien, alors que les fabricants français sont ceux qui gagnent le moins d'argent en Europe ! La cause ? Trop de services, de boîtes d'essai, etc... Avec l'Europe, il deviendra possible d'acheter les lentilles ailleurs. Donc les prix en France devraient s'aligner,

certes au détriment du service... Mais ainsi, l'adaptateur, et à travers lui le porteur, s'en trouvera davantage responsabilisé."

Dernier point : l'évolution technique des produits ; "Les biomatériaux n'ont pratiquement pas changé en souple depuis dix ou quinze ans ; nous avons toujours notre Dk proportionnel à l'hydrophilie, etc... Avec les Dk que nous connaissons aujourd'hui, le port permanent ne devrait pas exister !

87 % de la surface totale de la lentille ne correspond pas aux normes physiologiques que l'on se contente de mesurer sur des puissances de - 3 au centre... J'attends des progrès très importants pour les presbytes ; pas de nouveautés de principe, mais de nouveaux matériaux, des lentilles plus fixes qui bougeront mieux, que l'on pourra mieux centrer, etc..."

La contactologie a donc encore de beaux jours devant elle ! ■



I.A.C.L.E. : UNE ASSOCIATION INTERNATIONALE EN FAVEUR DE L'ENSEIGNEMENT EN CONTACTOLOGIE

Fondée en 1979, l'IACLE (International Association of Contact Lens Educators) est une association d'enseignants en optique de contact dont l'objet consiste à promouvoir et perfectionner la formation dans le domaine. Des stages techniques, sous forme de conférences, cours

et manipulations, sont proposés aux enseignants, ainsi que du matériel pédagogique qu'ils pourront réutiliser dans leurs propres cours. Cette formation est à la fois technique et pédagogique. "En tant qu'enseignants, estime Sally Anne James, responsable de l'Ecole Internationale (Bures) et membre de IACLE, cela nous permet d'aller directement aux informations essentielles."

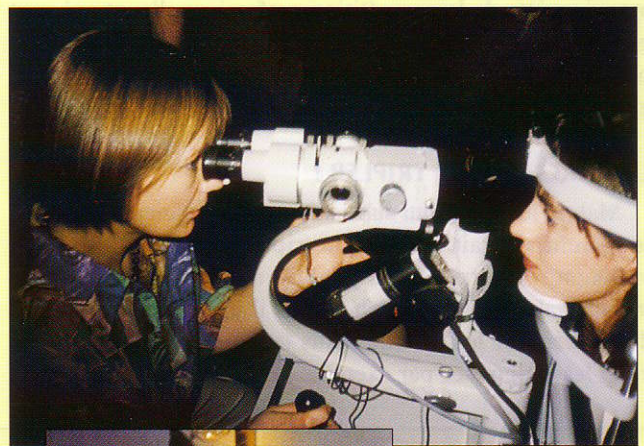
Un examen se met en place, qui viendra certifier que le niveau international de l'enseignement correspond bien aux plus hauts standards.

Conscient de l'intérêt d'une telle démarche en faveur de l'évolution du marché de la contactologie, des fabricants du monde entier, au premier rang desquels on trouve Bausch & Lomb, apportent un soutien financier important.

Le président actuel de IACLE est Brien Holden ; Michel Guillon est quant à lui président du groupe européen.

Le IACLE organise du 8 au 12 juin 1994 le 1^{er} Congrès Mondial sur l'enseignement de l'optique de contact à Boston (Université Waterloo).

Une adresse : IACLE Secretariat PO Box 328 Randwick Sydney NSW Australia 2031.



IACLE : une formation au plus haut niveau pour les enseignants en optique de contact

Brien HOLDEN, Président de IACLE