

TRANSCRIPTION PODCAST ESSILOR

ÉPISODE #1 Lumière sur les verres Transitions®

Prénom, nom, fonction	Transcription
Intro générique Olivier Lasselle, animateur	Bonjour et bienvenue à Essilor Eye Pod Canada. Dans ce balado destiné aux professionnels de la vue, des experts chevronnés vous partagent des astuces, des tendances et des connaissances pointues en matière de verres ophtalmiques.
Intro, Olivier Lasselle, animateur	Bonjour à tout le monde, aujourd'hui on plonge dans l'univers techno de la vision avec nos Essilor Experts, certifiés Transitions qui mettront en lumière pour nous les verres Transitions. Nous avons le plaisir d'accueillir le docteur Germain Dupuis, notre optométriste, qui pratique dans ses deux cliniques indépendantes situées à Rivière-du-Loup et à Saint-Pascal de Kamouraska au Bas-Saint-Laurent. Bonjour Germain !
Germain Dupuis, optométriste	Oui, bonjour !
Olivier Lasselle, animateur	De plus, nous avons Elizabeth Brassard, opticienne basée au Lac-Saint-Jean où elle fait partie de l'équipe des 5 propriétaires des cliniques d'Alma. Bonjour Elizabeth !
Elizabeth Dupuis, opticienne	Hé, bonjour tout le monde !
Olivier Lasselle, animateur	<p>Alors Elizabeth va se joindre à nous pour présenter les toutes dernières tendances et pour nous faire part de certaines de ses interactions en magasin avec les clients qui cherchent de nouvelles lunettes. On va commencer avec notre optométriste, Germain.</p> <p>Avant d'explorer les nouveautés du côté de Transitions, on va faire un bref retour dans le temps pour parler un peu de l'histoire des verres photochromiques.</p> <p>Quel a été le rôle de Transitions dans le développement de ce type de verres et quand ont-ils d'abord été lancés sur le marché ?</p>
Germain Dupuis, optométriste	En fait, Transitions existe depuis déjà 30 ans et plus. Ils sont là depuis les tous débuts. En fait, la découverte des molécules photochromiques a été faite au début des années 80, vers 1983. En 1987 ou 1988, ils ont eu l'idée de faire des lentilles avec cela. En 1990, une compagnie qui s'appelait PBG et Essilor, ont créé Transitions qui est née à ce moment-là. Par la suite, les recherches et les développements ont continué de façon exponentielle (rires). Et depuis 2006, différents produits sont apparus sur le marché. Différents types de produits Transitions, les Drivewear, Vantage, XTRActive, le Gen 8, qui est le dernier né dont on va discuter aujourd'hui. Tous ces produits sont venus se joindre à la gamme Transitions, qui est restée un leader, je ne dirai pas incontesté, mais presque. Ils ne s'assoient jamais sur leurs lauriers et ils continuent toujours d'innover (rires). Donc, on a toujours des nouveautés et c'est un peu excitant. Avec cette compagnie, on est toujours stimulé !

Olivier Lasselle, animateur	Et justement sur la lancée des innovations, quelles sont les dernières avancées technologiques les plus marquantes. Disons par exemple, les Transitions Signature Gen 8 ?
Germain Dupuis, optométriste	<p>Écoutez, il y a 1 200 brevets (rires) ! Alors, brevet numéro 1... non ce n'est pas vrai (rires) ! Je ne vous expliquerai pas les 1 200! (rires) En gros, ce qui est particulier avec le Gen 8, c'est que depuis 2005 ou 2006, c'est la première fois où Transitions change à la fois la molécule qui réagit à la lumière et le milieu dans lequel on met cette molécule, appelée la matrice.</p> <p>Ils ont réussi à trouver une molécule qui va réagir très rapidement à la lumière et qui est capable d'avoir une belle longévité et une grande durée de vie. La résistance du verre va donc être plus longue et le verre va être efficace plus longtemps.</p> <p>Pour ce qui est du matériel, on a utilisé la nanotechnologie, des nanocomposites, pour développer un matériel qui est à la fois très résistant et qui laisse de l'espace aux molécules pour bouger. Le verre est donc très réactif et adéquat pour des lunettes résistantes adaptées à la vie de tous les jours.</p>
Olivier Lasselle, animateur	Elizabeth, de ton côté, tu fais affaire avec les clients en termes de montures, de verres. Pour ceux qui posent des questions sur les verres Transitions, à quel point connaissent-ils le produit ?
Elizabeth Brassard, opticienne	Souvent, les clients ont des interrogations face aux anciennes générations de Transitions. Un peu comme mon collègue Germain mentionnait, les verres se teintent-ils dans l'auto ? Redevennent-ils clairs à l'intérieur ? Beaucoup de questionnements, plus que des connaissances. Les clients ont souvent des questions sur le résiduel de couleurs par rapport aux verres photochromiques qui étaient plus jaunâtres à l'intérieur, et à la vitesse de teintage et de déteintage du produit. Ce sont les principales questions qui sont posées.
Olivier Lasselle, animateur	Hum, hum. Les clients qui connaissent bien cela, sont-ils assez bien informés sur le sujet ?
Elizabeth Brassard, opticienne	En réalité, notre rôle est d'apporter l'information sur la nouvelle génération 8 et de répondre au vrai, et non aux anciennes croyances.
Olivier Lasselle, animateur	Germain, selon ton expérience, à quel point les clients connaissent-ils les verres Transitions ?
Germain Dupuis, optométriste	Souvent, les clients ont l'historique des anciens verres qui gardaient toujours une petite teinte. Donc oui, les gens ont beaucoup de questionnements. Personnellement, toutes mes lunettes sont Transitions. Souvent, pendant que je suis en examen, j'ai mes lunettes sur le nez et on commence à parler de lentilles. Je demande s'ils ont une bonne protection contre les rayons UV et s'ils se protègent aussi contre la lumière bleue. En glissant sur le sujet Transitions, les gens vont dire qu'ils n'aiment pas les verres qui gardent une teinte. Quand je leur dis que je porte des verres Transitions, ils se rapprochent de moi pour voir les verres et voir s'il y a une petite teinte résiduelle (rires). Mais avant la pandémie ! Maintenant, on garde une plus grande distance. (rires) C'est souvent des interrogations, des craintes. Je dis

	<p>souvent, je ne vends pas, je conseille. Le but est de parler des avantages du produit. Je parle de mon expérience personnelle en leur disant que j'adore ces verres pour x et x raisons. Ce que je trouve merveilleux, c'est qu'il n'y a pas de question à se poser. Tu sors à l'extérieur, les verres se teintent, tu rentres à l'intérieur, ils redeviennent clairs, tu n'es jamais ébloui. Oui, il y a parfois des petits accros. Dans l'auto, ça teinte un peu moins et il faut que les gens soient avisés. C'est normal, ce sont des verres qui ont besoin d'UV pour réagir. L'hiver, quand il fait froid, cela prend un peu plus de temps pour devenir clair, car il faut de la chaleur, on en reparlera. Mais ces accros sont minimales. 99 % du temps, les clients adorent leurs verres. Donc va-t-on se passer de quelque chose pour 99 % de bonheur ? Je ne pense pas (rires).</p>
Olivier Lasselle, animateur	<p>En parlant de look, de style, Elizabeth, de ton côté, quand vous proposez des verres à un client, mettez-vous plutôt l'accent sur le look ou la fonctionnalité ?</p>
Elizabeth Brassard, opticienne	<p>Bonne question ! Je voudrais qu'on s'adapte aux patients qu'on a devant nous. Souvent pour les patients plus jeunes, pour les interpeller un peu plus, on va vraiment y aller avec le côté plus fashion et les nouvelles couleurs qui sont vraiment le fun : l'émeraude, le saphir, l'améthyste puis l'ambre qui sont vraiment géniales. Sinon, souvent pour les personnes un peu plus âgées, on y va plus avec la fonctionnalité. On envoie souvent un questionnaire à nos patients avant leur visite, un questionnaire style de vie. On est capable de se guider par rapport à leur travail, leurs passe-temps, aux sports qu'ils pratiquent. L'opticien, l'optométriste et la conseillère sont capables d'interpeller le patient et d'interagir. Quand vous faites votre sport, que portez-vous comme protection ? On embarque vite dans la fonctionnalité. Oui, le look ça va bien, on l'agence avec le choix de monture, mais souvent il y a une discussion avant le choix de verres. À ce moment-là, on est capable d'explorer plus le produit.</p>
Olivier Lasselle, animateur	<p>Si on prenait un produit plus spécifique comme les nouveaux Style Colors Gen 8, comment guidez-vous les clients qui rentrent dans le magasin et qui veulent explorer cette gamme de nouveaux verres ?</p>
Elizabeth Brassard, opticienne	<p>La meilleure méthode, c'est d'avoir les outils Transitions à portée de main : la lampe UV, les démos de couleur. Souvent, les clients vont dire, avant c'était juste brun, mais maintenant on a des mauves, des verts, des bleus. On sort la lampe, on teinte les produits, parfois à deux, trois ou quatre reprises parce qu'ils déteignent trop rapidement (rires). On les montre. Comme mon collègue Germain disait, il porte des lunettes Transitions, moi également, et cela répond aux couleurs souhaitées. J'essaie aussi d'avoir les nouvelles couleurs et j'agence avec mes de monture. Parfois, pour des personnes qui n'ont jamais porté de Transition, on n'ira pas nécessairement avec du gris à moins qu'elles soient facilement éblouies ou sensibles à la lumière. On va y aller avec des couleurs qui vont avoir moins de contraste. C'est facile d'interpeller le patient. Les professionnels, nous sommes les premiers outils. et les outils : la lampe et les démos qui sont nécessaires (rires).</p>
Olivier Lasselle,	<p>Germain, est-ce la même chose de ton côté ? Quelles sortes d'outils</p>

animateur	utilisez-vous quand vous rencontrez des clients qui vous questionnent sur les Style Colors Gen 8 ?
Germain Dupuis, optométriste	Les meilleurs outils sont les démonstrateurs qu'on montre directement. Cela nous donne un bel éventail de produits disponibles. Un peu comme Elizabeth disait, on va conseiller le patient et on va regarder ce qu'il porte. J'ai en tête l'histoire d'une jeune fille qui était très sensible à la lumière en raison d'une condition médicale. Je lui ai proposé des verres Transitions, mais dans sa tête c'était vraiment pour les vieux. Elle avait en tête le brun et le gris pour les couleurs. Je lui ai dit qu'il n'y avait pas juste ces couleurs et de regarder avec sa monture. Je lui ai sorti un beau mauve et elle voulait ces verres. Elle a parlé à ses amies de ses petites lunettes magiques qui étaient de la même couleur que sa monture quand elle sortait à l'extérieur. Elle accepte de les porter. J'ai aussi des gens qui souffrent de migraines ou qui ont besoin de lumière plus tamisée. J'ai aussi des types de Transitions avec l'effet Mirrors qui va couper un peu plus la lumière et qui a de très bons résultats. Il y a le look et la condition confort, mais il y a vraiment une utilité pour ces produits. On a la protection dont on a besoin et aussi le côté pratique. Je trouve que c'est une très belle technologie.
Olivier Lasselle, animateur	On a aussi parlé un peu du débat entre les générations. La clientèle plus âgée connaît un peu plus les verres Transitions. La gamme Style Colors Gen 8 offre plus de couleurs désormais. Y a-t-il une augmentation de la clientèle provenant d'une plus jeune génération ? Est-ce juste une question de look pour eux ou sont-ils aussi intéressés par la fonctionnalité ?
Elizabeth Brassard, opticienne	Les gens sont de plus en plus avisés sur la protection de la lumière à la base, mais aussi sur l'importance de la protection dans le futur. Clairement, l'ancienne génération connaît plus le produit, bien qu'elle connaisse aussi les défauts des anciennes générations. Les adolescents et les gens dans la jeune vingtaine sont plus interpellés par le look fashion : les couleurs et le fait d'être protégé. L'enthousiasme que nous avons entre collègues à le porter et à le montrer joue aussi beaucoup. Je pense que nous avons aussi un gros travail à faire au niveau de nos jeunes, nos tous petits. À partir du moment où les optométristes conseillent en salle d'examen, ce sont souvent de fortes prescriptions. Ils ne peuvent pas porter de lunettes de soleil et ils ne verront plus bien, on apporte tout de suite le verre Transitions. J'espère qu'on va les éduquer et qu'ils vont grandir. Cela fait 17 ans que je pratique et j'en ai vu des jeunes de 2 à 3 ans qui sont rendus à 17 ans, et ils portent encore le verre Transitions. Ils sont d'autant plus contents d'avoir de nouvelles couleurs. J'espère que la future génération sera encore plus informée.
Germain Dupuis, optométriste	Pour appuyer ce qu'Elizabeth disait, on voit que les millénariaux savent qu'ils utilisent beaucoup leur écran. Si tu as des arguments de protection oculaire et qu'on leur explique les avantages, c'est clair qu'ils voudront avoir ce type de technologie. On peut offrir le meilleur des deux mondes, tant du point de vue protection que du point de vue fashion qu'on peut avoir avec le produit. Les gens plus âgés étaient déjà sensibilisés aux problèmes de rayonnement UV. Ils commencent à entendre parler plus de la lumière bleue et comme ils commencent à utiliser de plus en plus les outils technologiques, on a de plus en plus de questions : est-ce dommageable pour mes yeux si je travaille avec ma tablette le soir ? J'entends cette question presque à tous les examens. Maintenant, peu importe l'âge, à 83 ou 87 ans, ils sont sur leur tablette le soir et se questionnent si cela est dangereux pour leur cataracte et leurs lentilles

	<p>(rires). Je pense que les gens sont de plus en plus conscientisés. L'espérance de vie fait en sorte qu'on vit de plus en plus longtemps et on a besoin de notre qualité visuelle de plus en plus longtemps. C'est d'autant plus important de les protéger très tôt dans la vie.</p>
<p>Olivier Lasselle, animateur</p>	<p>On avait un peu parlé des rayons UV. Je sais que cela active les verres Transitions, mais les verres protègent-ils des rayons UV ?</p>
<p>Germain Dupuis, optométriste</p>	<p>Tous les verres Transitions ont une protection de 100 % UV, qu'ils soient clairs ou foncés. C'est l'avantage de ce produit. Ensuite, vient la protection de la lumière bleue, qui, elle aussi, va protéger partiellement à l'intérieur même en version claire, mais qui va beaucoup plus protéger à l'extérieur avec la version foncée. C'est de 20 % à 34 % en version claire de protection contre la lumière bleue nocive, et de 85 % à 95 % de protection à l'extérieur, dépendamment du type de Transitions. On a toujours notre 100 % UV et en parallèle, un verre qui protège de la lumière bleue nocive.</p>
<p>Olivier Lasselle, animateur</p>	<p>On discutera plus en détail de la protection contre la lumière bleue nocive un peu plus tard, mais cela sera tout pour aujourd'hui. On a mis en lumière les verres Transitions grâce à l'expertise du Dr Germain Dupuis, et d'Elizabeth Brassard. Merci à vous deux de nous avoir rejoints aujourd'hui (salutations mutuelles). Et vous serez là pour notre prochain épisode où nous poursuivrons la conversation en nous penchant sur certains préjugés entourant les verres Transitions. D'ici là, pour nos auditeurs, n'hésitez pas à nous retrouver sur le site essilor.ca, section Professionnels de la vue.</p> <p>FIN</p>