

Seeform

Échantillon

Aperçu du livre

# L'Optique en magasin

de la théorie à la pratique

---

Florie Martinez





# Préface à l'ouvrage

L'Optique en magasin, de la théorie à la pratique

“ Dans ma famille, notre vocation de lunetiers s'est transmise depuis 4 générations avec la volonté permanente d'offrir à nos clients opticiens des montures de lunettes de plus en plus performantes et innovantes pour répondre aux évolutions de la santé visuelle en général et s'adapter à l'évolution permanente des verres de corrections.

Quand nous créons nos produits, nous prenons depuis longtemps en compte la notion d'observance de l'équipement ; la dimension sociétale du rôle de la monture optique ; le fait que le futur porteur devra se l'approprier, qu'elle sera un élément en parfaite harmonie avec sa personnalité sous peine d'être rejetée et ne pas répondre à son rôle premier de corriger la vue.

Cependant, réaliser un équipement d'optique durable et des services de qualité adaptés à chaque patient/client, demande la mobilisation de l'ensemble de la filière des 3 « O » et de l'industrie de l'optique toute entière.

Cette interconnexion entre les acteurs de notre filière d'excellence, n'a qu'une seule mission finale : répondre aux besoins de correction visuelle des 47 millions de porteurs actuels, mais aussi porter ensemble les innovations de santé visuelle pour relever les futurs défis des prochaines décennies avec entre autres, la croissance exponentielle de la myopie chez les jeunes, ou les risques à moyen terme des effets nocifs de la lumière bleue.

Comme le suggérait un de mes confrères récemment, « Mieux Voir = Mieux Vivre » pourrait être sans doute un bon slogan pour comprendre l'essence même de notre métier et relever les défis de demain.

Il est clair, sans mauvais jeu de mot, que cette vision progressiste et moderniste du marché de l'optique en France adossée à une solide croissance des besoins de santé visuelle évoqués précédemment ne peut se lire sans la prise en compte des autres acteurs du marché de l'optique que sont les pouvoirs publics (réglementation de la santé) et les assurances (principal financeur de la prise en charge des équipements d'optique).

Le propos de cette préface ou ce témoignage d'un ouvrage de formation n'est pas de s'immiscer dans ce débat, mais force est de constater que réaliser une prestation d'équipement d'optique en 2022 afin que le patient soit au final « bien dans ses lunettes » relève en plus des connaissances délivrées par les excellentes formations d'opticiens, des connaissances administratives, réglementaires et assurantielles d'une grande complexité.

L'impact sur l'appréhension du parcours client est à fortiori devenu un exercice aux paramètres multiples sans parler in fine, de la capacité de l'opticien propriétaire à recouvrir le paiement des prestations délivrées. Si elles ne sont pas assimilées par les professionnels elles n'apporteront que démotivation et deviendront un facteur de baisse d'attractivité de la profession. Est-ce un corollaire au fait que 30% des diplômés chaque année n'entrent pas dans la profession...

Toutefois force est de constater qu'en 2022, la majorité des opticiens, à la fois professionnels de santé de proximité, produisant des équipements durables et de qualité, et gestionnaires de la prise en charge administrative et financière des clients, disposent d'un large cursus de compétences leur conférant une autorité, un crédit, une confiance et par conséquent une place incontournable au cœur de la délivrance de l'équipement de santé visuelle. Ils seront naturellement demain, grâce au maillage territorial de l'optique en France, les premiers lanceurs d'alertes du contrôle de la bonne vision de 67 millions de Français. Face à l'étendue de ses tâches, auront-ils le personnel qualifié pour mener ces missions ? Devront-ils capter de nouveaux talents ? Les propriétaires ou directeurs de magasin sont de plus en plus tentés d'orienter leur recrutement vers des « candidats à fort potentiel qui ne sont pas opticiens, au risque de devoir les former sur place ».

C'est à partir de ce constat simple et intuitif qu'une opticienne diplômée et licenciée d'optique s'est penchée sur la question avec le double avantage de connaître parfaitement la profession et d'en avoir approfondi les aspects connexes. À la lecture de cet ouvrage synthétique, pragmatique, technique et en même temps si pédagogique, au-delà même de son objet initial, qui en aucun cas n'a de près ou de loin la prétention de remplacer deux ans de cursus diplômant en optique (en espérant de tous mes vœux le format bachelor...), vous aurez j'en suis certain, un véritable outil initiatique répondant aux problématiques de l'instant pour accompagner vos collaborateurs ou futurs collaborateurs pas encore diplômés.

Et puis quel plaisir de mettre en exergue à l'instar de Florie, une jeune Entrepreneur, qui sans aucune prétention mais avec générosité, force et acuité, analyse la pratique pour écrire la théorie !

Par Henri GRASSET

Président de « Lunettes Grasset et Associés »

**Florie  
Martinez**  
Directrice des  
formations

# Avant propos



L'Optique en magasin, de la théorie à la pratique

“ Pour pallier la pénurie d'opticien sur le marché de l'emploi et faire face aux difficultés de recrutement que rencontrent les propriétaires de magasin d'optique, j'ai décidé de proposer des formations pratiques et opérationnelles couvrant les différentes connaissances de l'optique appliquées en magasin.

J'avais besoin pour appuyer mes propos de mettre en place des supports de formation simples, clairs, efficaces et rédigés dans des termes accessibles à tous.

L'idée de ce livre est venue du constat qu'il n'existait aucun ouvrage spécialisé en optique lunetterie qui non seulement remplissaient les caractéristiques ci-dessus mais qui regroupaient également tous les domaines applicables directement en magasin.

Ce livre s'adresse principalement aux collaborateurs non diplômés et aux jeunes opticiens désireux d'acquérir une base technique solide tout en travaillant en autonomie.

Les opticiens diplômés ayant déjà une certaine expérience pourront trouver cet ouvrage utile et efficace pour l'encadrement de leurs collaborateurs dans la mesure où il recense les principales connaissances de leur métier.

Enfin, chaque personne pourra trouver ici des réponses à des interrogations ou des informations pour découvrir le monde de l'optique lunetterie.

Ce livre est le fruit de mes 15 années d'expérience en tant qu'opticienne mais également en tant que cheffe d'entreprise et formatrice. Il a pour objectif de mettre en exergue l'essentiel de l'optique appliqué en magasin, de la théorie à la pratique.

Bonne lecture. ”

Par Florie Martinez

Directrice des formations chez Seeform

# Introduction au manuel

L'Optique en magasin  
de la théorie à la pratique

Devenir Opticien-Lunetier requiert une formation de deux ans et ne se limite pas à la simple vente de lunettes car c'est en réalité un métier très polyvalent qui bénéficie d'excellents débouchés et de possibilités d'évolution. Il reste cependant un métier fortement recherché en raison d'une progression croissante d'ouvertures de magasins sur un marché très porteur mais également très concurrentiel.

Dans ce contexte de forte expansion qui bénéficie du vieillissement de la population, de la pénurie et des longs délais de consultation des ophtalmologistes, les magasins d'optique ont des difficultés à recruter des opticiens diplômés. C'est la raison pour laquelle ils n'hésitent pas à recruter des candidats à fort potentiel qui ne sont pas opticiens, au risque de devoir les former sur place.

L'enjeu de ce livre sur mesure intitulé « L'Optique en magasin » est d'offrir aux lecteurs la chance d'acquérir, sur un ouvrage court et très complet, les bases minimales requises pour exercer sereinement et efficacement en clientèle au sein d'un magasin d'optique.

Ce manuel structuré en sept parties permettra aux stagiaires d'appréhender la théorie des fondamentaux anatomiques et pathologiques du système visuel, de s'initier à la réalisation des lunettes et aux prises de mesures, de s'exercer à la pratique en magasin pour bien maîtriser les prescriptions ophtalmologiques et les techniques de vente des verres et des montures, ou encore de bien connaître des spécificités comme la vision de l'enfant ou la contactologie.

Enfin, une dernière partie détaillera avec précision le tiers payant en optique avec un éclairage particulier sur les bonnes pratiques pour une meilleure gestion de celui-ci en magasin.



	<b>Préface</b>	<b>06</b>
	<b>Avant-Propos</b>	<b>09</b>
	<b>Introduction</b>	<b>11</b>
<b>Module 1 : Bases anatomiques, physiologie et fonctionnement du système visuel</b>		<b>21</b>
<b>Partie 1 : Anatomie du globe oculaire</b>		<b>23</b>
01   La sclère		25
02   La choroïde		25
03   La rétine		25
04   La macula		26
05   L'iris		26
06   Le vitré		27
07   Le cristallin		27
08   L'humeur aqueuse		27
09   La cornée		28
<b>Partie 2 : Notions de pathologie en ophtalmologie</b>		<b>29</b>
01   La cataracte		30
02   La DMLA		31
03   Le glaucome		33
04   La rétinopathie diabétique		34
05   Le décollement de rétine		36
06   Le kératocône		37
07   Le strabisme		38
08   Pathologies des paupières		40
> 8.1 : La blépharite		40
> 8.2 : Le chalazion		40
> 8.3 : L'orgelet		40
> 8.4 : L'ectropion et l'entropion		41
> 8.5 : Le ptosis		41
09   Le nystagmus		42
10   La kératite		42
11   La conjonctivite		43
12   La neuropathie optique		43
13   Le daltonisme		44
<b>Partie 3 : Notion d'emmétropie</b>		<b>45</b>
<b>Partie 4 : Les amétropies ou défauts visuels</b>		<b>47</b>
01   La myopie		48
02   L'hypermétropie		49
03   L'astigmatisme		50
04   La presbytie		52
<b>Partie 5 : La vision binoculaire</b>		<b>53</b>
01   Les étapes d'acquisition		54
02   Les phories		55
03   L'anisométrie		55
04   L'amblyopie		56

<b>Module 2 : Réalisation d'équipement</b>		<b>59</b>
<b>Partie 1 : Les verres ophtalmiques</b>		<b>61</b>
01   Caractéristiques optiques et physiques		62
> 1.1 : L'indice de réfraction		62
> 1.2 : Phénomène de dispersion et constringence		62
02   Les matériaux		64
> 2.1 : Les verres minéraux		64
> 2.2 : Les verres organiques		64
> 2.3 : Le verre polycarbonate		65
> 2.4 : Le Trivex ou PNX		65
03   Géométrie des surfaces		66
> 3.1 : Les verres unifocaux		66
3.1.1 : Les verres sphériques		66
3.1.2 : Les verres toriques		66
3.1.3 : Les verres asphériques		67
> 3.2 : Les verres multifocaux		68
3.2.1 : Double foyer		68
3.2.2 : Triple foyer		69
3.2.3 : Les verres progressifs		70
3.2.4 : Les verres dégressifs		71
04   Les traitements		71
> 4.1 : Le durci		71
> 4.2 : Les antireflets		71
4.2.1 : L'antialissure et le super résistant aux rayures		73
4.2.2 : L'antibuée		73
4.2.3 : L'antireflet lumière bleue		73
> 4.3 : Le photochromique		74
> 4.4 : Les traitements solaires		74
4.4.1 : Teinte unie		74
4.4.2 : Teinte dégradée		75
4.4.3 : Le polarisant		76
4.4.4 : L'effet miroité		77
4.4.5 : L'antireflet face interne		77
<b>Partie 2 : Conception des montures</b>		<b>79</b>
01   Matières et caractéristiques physiques		80
> 1.1 : Montures plastiques synthétiques		80
> 1.2 : Les matières naturelles		80
> 1.3 : Les montures métalliques		81
02   Types de montage et terminologie des montures		82
<b>Partie 3 : Matériels utilisés en magasin</b>		<b>85</b>
01   Le frontofocomètre		86
02   Le sphéromètre		87
03   Les meuleuses		87
04   Le bac à ultrason		88
05   Les principales pinces		89
<b>Partie 4 : Rhabillage d'une monture</b>		<b>91</b>
01   Le préhabillage		92
> 1.1 : Le but		92
> 1.2 : Les étapes		92



<b>02   Le rhabillage</b>	94
>2.1 : Le but	94
>2.2 : Les étapes	94
<b>03   L'ajustage</b>	96
<b>04   Fonctions des différentes parties de la lunette et réglages</b>	97
>4.1 : Les plaquettes	97
>4.2 : Les tenons	98
>4.3 : Les spatules et manchons	98
<b>Module 3 : Les prises de mesures</b>	101
<b>Partie 1 : Les postures</b>	103
<b>01   La position primaire</b>	104
<b>02   Le port de tête</b>	104
<b>03   La position secondaire</b>	105
<b>Partie 2 : Les lignes de référence</b>	107
<b>01   Le plan médian</b>	108
<b>02   La ligne des canthus</b>	108
<b>03   L'axe facial pupillaire</b>	108
<b>04   Les axes pupillaires horizontaux</b>	109
<b>05   Le plan de monture</b>	109
<b>Partie 3 : Les éléments du visage</b>	111
<b>01   Le nez</b>	112
<b>02   Les sourcils</b>	114
<b>03   Les pommettes</b>	114
<b>04   L'ouverture palpébrale</b>	115
<b>05   Les tempes</b>	115
<b>06   Les oreilles</b>	116
<b>Partie 4 : Mesure des écarts pupillaires</b>	117
<b>01   Au réglelet</b>	118
>1.1 : Écart vision de loin VL	118
>1.2 : Écart vision de près VP	119
<b>02   Au pupillomètre</b>	119
<b>Partie 5 : Caractéristiques des différentes géométries de verre et prise de mesures</b>	121
<b>01   Le verre asphérique</b>	122
>1.1 : Règle de ponctualité	122
>1.2 : Méthodes de prise de mesures pour le verre asphérique	122
1.2.1 : Prise de mesures des écarts pupillaires	122
1.2.2 : Prise de mesures des hauteurs	122
<b>02   Les verres multifocaux</b>	122
>2.1 : Les double foyers, les triple foyers ou multifocaux segmentés	122
2.1.1 : Prescription	122
2.1.2 : Les matériaux	123
2.1.3 : Puissances	123
2.1.4 : Le saut d'image	123
2.1.5 : Écarts et hauteurs	124
>2.2 : Le progressif	125
2.2.1 : Matériaux	125
2.2.2 : Puissance	125
2.2.3 : Écarts et prise de hauteurs	128

>2.3 : Le verre dégressif	129
2.3.1 : Puissance	129
2.3.2 : Les valeurs de dégression	130
2.3.3 : Écarts et prise de hauteurs	130
<b>Partie 6 : La prise de mesures électronique</b>	131
<b>01   Distance verre-œil</b>	132
<b>02   Angle pantoscopique</b>	132
<b>03   Galbe de la monture</b>	133
<b>04   Phraséologie en prise de mesures électronique</b>	133
<b>Module 4 : Pratique en magasin</b>	135
<b>Partie 1 : Détermination et adaptation d'équipement en fonction de l'amétropie</b>	137
<b>01   Décrypter une ordonnance</b>	138
>1.1 : Les puissances	139
1.1.1 : Puissance d'un verre sphérique	139
1.1.2 : Les méridiens principaux d'un verre astigmat	140
1.1.3 : Le cylindre d'un verre astigmat	140
1.1.4 : La formule sphéro-cylindrique	141
1.1.5 : La transposition	142
>1.2 : Les axes	142
>1.3 : L'addition	145
<b>02   Traduire une prescription</b>	147
>2.1 : D'un sujet hypermétrope	147
>2.2 : D'un sujet myope	147
>2.3 : D'un sujet hypermétrope et astigmat	147
>2.4 : D'un sujet myope et astigmat	147
>2.5 : Cas de l'astigmatisme mixte	148
>2.6 : D'un sujet presbyte non astigmat	148
>2.7 : D'un sujet presbyte astigmat	148
<b>Partie 2 : Déroulement d'une vente optique</b>	149
<b>01   La prise de contact</b>	150
>1.1 : L'accueil	150
>1.2 : La zone de confort	150
<b>02   Attitude du vendeur</b>	150
>2.1 : Être agréable	150
>2.2 : Écouter	151
>2.3 : Poser des questions	151
>2.4 : Laisser parler et reformuler	152
>2.5 : Argumenter	152
>2.6 : Conclusion de la vente	152
<b>03   Déchiffrer l'ordonnance</b>	152
>3.1 : Décrypter une ordonnance	152
>3.2 : Traduire une prescription	152
<b>04   Choix de la monture et des verres en fonction de l'amétropie</b>	154
>4.1 : L'équipement du myope	154
>4.2 : L'équipement de l'hypermétrope	155
>4.3 : Équiper un presbyte en progressif	157
4.3.1 : Les critères de performance majeurs	157
4.3.2 : Le renouvellement des verres progressifs	158

<b>05   Simulation du remboursement et validation de la prise en charge</b>	160
> 5.1 : Finalisation de la vente	160
> 5.2 : Commande des verres	160
5.2.1 : Les matériaux et épaisseurs minimums en fonction des types de montage	160
5.2.2 : Le précalibrage	162
5.2.3 : Le Di-test	164
<b>06   Contrôle de la réfraction à la lunette d'essai</b>	165
> 6.1 : Contrôle de la réfraction VL	166
> 6.2 : Vérification de l'addition	166
<b>07   Devis</b>	167
> 7.1 : La prise de contact	167
7.1.1 : L'attitude à adopter	167
7.1.2 : Découvrir le client	167
> 7.2 : Choix de l'équipement	168
> 7.3 : Répondre aux objections	168
7.3.1 : Prix nettement plus élevés que la concurrence	168
7.3.2 : Prix à peine plus élevés que la concurrence	169
7.3.3 : Prix nettement en dessous de la concurrence	169
> 7.4 : Établir le devis	169
<b>08   Livraison</b>	170
> 8.1 : Conseils d'entretien	170
> 8.2 : Conseils d'utilisation pour le porteur de verres progressifs	170
8.2.1 : Conseils pour la zone de vision éloignée	171
8.2.2 : Conseils pour la zone de vision rapprochée	171
8.2.3 : Conseils pour la zone de vision intermédiaire	172
> 8.3 : Causes d'inconfort en verres progressifs	173
<b>09   Gérer les clients difficiles</b>	175
> 9.1 : Accueil du client	175
> 9.2 : Écouter sa réclamation	175
> 9.3 : Lui poser des questions	175
> 9.4 : Rechercher les causes	175
> 9.5 : Analyser son équipement	176
> 9.6 : Apporter une solution au client	176
> 9.7 : Conclusion de l'entretien	176

## Module 5 : La vision de l'enfant

### Partie 1 : Caractéristiques

<b>01   Anatomie du visage de l'enfant</b>	181
<b>02   La vision de l'enfant</b>	182
<b>03   Éléments qui caractérisent leurs équipements</b>	182
> 3.1 : La monture	183
> 3.2 : Le choix des verres chez l'enfant	183
> 3.3 : L'adaptation morphologique de l'équipement	184

### Partie 2 : Déroulement d'une vente enfant

<b>01   Déroulement d'une vente</b>	187
<b>02   La prise de mesures chez l'enfant</b>	187
> 2.1 : Les écarts pupillaires	188
> 2.2 : La prise de hauteur spécifique chez l'enfant	189

## Module 6 : Notions de contactologie

### Partie 1 : Les lentilles souples

<b>01   Les lentilles journalières</b>	193
<b>02   Les lentilles à renouvellement fréquent</b>	195
<b>03   Les lentilles souples traditionnelles</b>	196
<b>04   Comment mettre et retirer des lentilles souples ?</b>	197
> 4.1 : La pose des lentilles souples	198
> 4.2 : Le retrait des lentilles souples	199

### Partie 2 : Les lentilles rigides

<b>01   Caractéristiques de la lentille rigide</b>	200
<b>02   Comment mettre et retirer des lentilles rigides ?</b>	201
> 2.1 : La pose des lentilles rigides	202
> 2.2 : Le retrait des lentilles rigides	203

### Partie 3 : Indications, contre-indications et conseils aux porteurs de lentilles de contact

<b>01   Indications et contre-indications au port de lentilles de contact</b>	204
<b>02   Conseils aux porteurs</b>	205

### Partie 4 : Les produits d'entretien

<b>01   Pour les lentilles souples</b>	209
> 1.1 : Les multifonctions	210
> 1.2 : Les oxydants	210
<b>02   Pour LRPG</b>	211

## Module 7 : Le tiers payant en optique

### Partie 1 : Généralités sur le tiers payant

<b>01   La Sécurité Sociale</b>	215
<b>02   Le numéro de Sécurité Sociale</b>	217
> 2.1 : Qu'est-ce que c'est ?	218
> 2.2 : Déchiffrer une carte vitale	219
<b>03   Les ayants droit</b>	219
<b>04   Les remboursements de la Sécurité Sociale</b>	220
<b>05   Les cas d'exonération</b>	220
<b>06   Les régimes exonérants</b>	221
<b>07   La complémentaire santé solidaire - C2S ou CSS</b>	222
<b>08   Les organismes complémentaires : les mutuelles</b>	222
<b>09   Les réseaux de soin</b>	223
<b>10   Validité des ordonnances</b>	223

### Partie 2 : Équipement optique : quelle prise en charge ?

<b>01   Quels professionnels de santé s'occupent de la vue</b>	224
> 1.1 : L'ophtalmologiste	225
> 1.2 : L'orthoptiste	226
> 1.3 : L'opticien	226
<b>02   Le remboursement des lunettes</b>	227
> 2.1 : Le Panier A ou « Le panier 100% Santé »	227
> 2.2 : Le Panier B ou « Secteur Libre »	227
> 2.3 : La complémentaire santé solidaire ou C2S	227
> 2.4 : Les conditions de prise en charge	228



>2.5 : Les montants de remboursements	228
2.5.1 : La monture	228
2.5.2 : Les verres	228
>2.6 : Les règles de délivrance	229
>2.7 : Les conditions temporelles de renouvellement des équipements	229

**Partie 3 : La gestion du tiers payant en magasin** 231

<b>01   Paramétrage du dossier client</b>	232
<b>02   Le portail AMELI</b>	233
<b>03   Les prescripteurs</b>	234
<b>04   Les différentes complémentaires santé</b>	234
<b>05   La saisie du tiers payant pour un équipement optique</b>	235
>5.1 : La demande de prise en charge auprès de la mutuelle	235
>5.2 : Délivrance de l'accord de prise en charge	236
>5.3 : La facturation et la prise en charge	237

<b>Livret d'exercices</b>	<b>239</b>
<b>Corrections</b>	<b>247</b>



01

## La cataracte

“ Nom latin : « cataracta » qui signifie « chute d'eau »

La cataracte correspond à l'opacification partielle ou totale du cristallin. Cette opacification est responsable d'une baisse progressive d'acuité souvent accompagnée de **photophobie** (gêne à la lumière) et d'une **dégradation de la vision des couleurs**.

Les premiers signes se manifestent généralement après 50 ans, sans pour autant affecter le patient dans sa vision. Cependant, **plus la personne vieillit, plus l'incidence de la cataracte augmente**.

De nos jours, le **traitement de la cataracte est une chose aisée et fréquente**. La **chirurgie** est le seul moyen d'amélioration. Elle consiste au **remplacement du cristallin opacifié par un implant compensateur** qui va jouer le même rôle.

**Opération de la cataracte via extraction extracapsulaire du cristallin :**

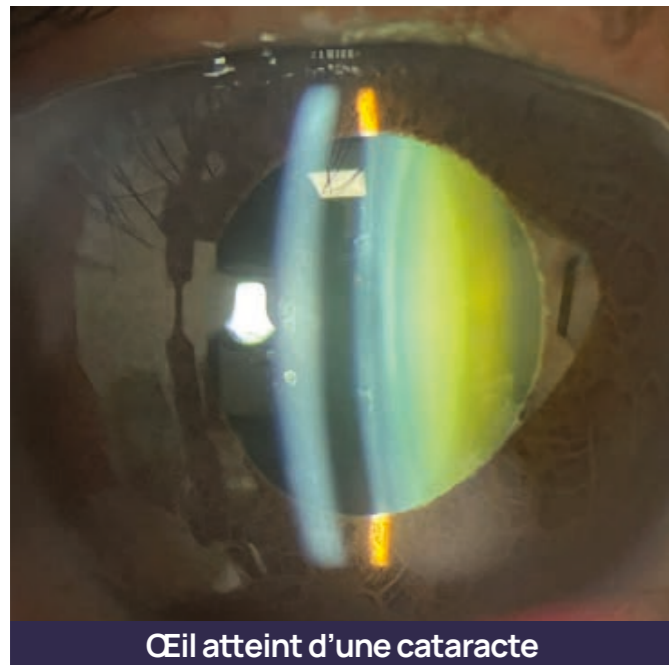
**Durée : 15 à 30min**

> **Sous microscope opératoire :**

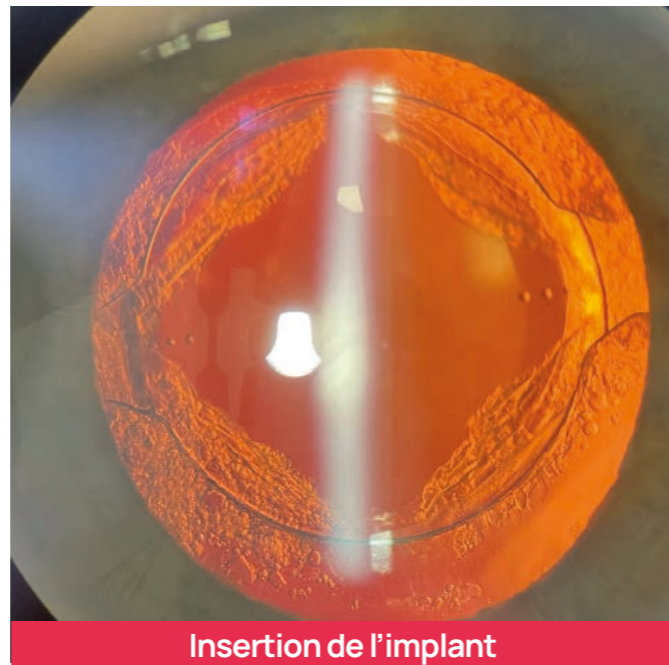
**Incision de 2mm dans le sac capsulaire contenant le cristallin**

**Pulvérisation et aspiration du cristallin** via une sonde ultrason

**Insertion de l'implant plié** qui se déploie dans le sac capsulaire



Œil atteint d'une cataracte



Insertion de l'implant

“ Certains facteurs notamment le **tabagisme** ou **l'exposition aux ultraviolets** sans protection favorisent **l'apparition précoce de la cataracte**.

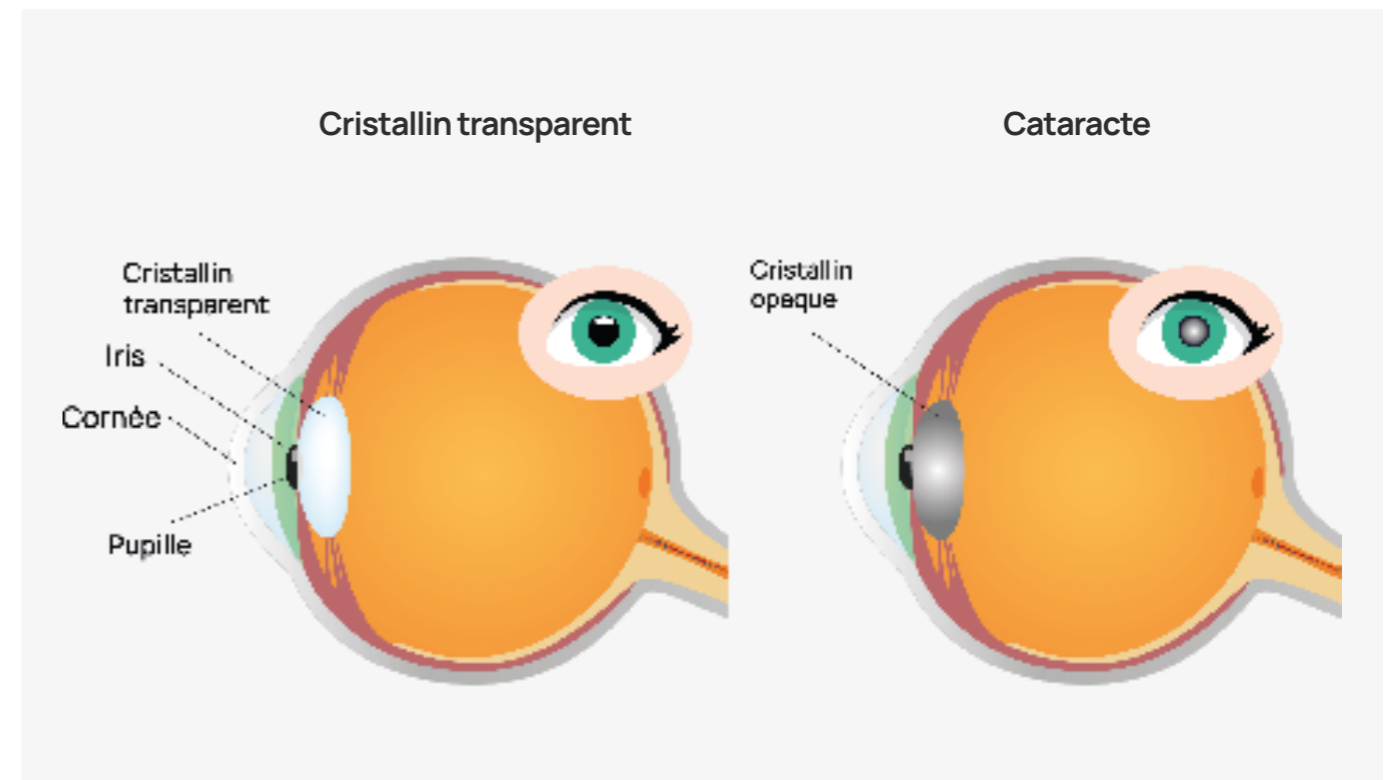
**Bien que le vieillissement soit la principale cause de la cataracte (cataracte sénile), d'autres causes existent :**

> **Congénitale (rare) :**

Elle est souvent **associée à une pathologie** (trisomie 21, etc.) ou à une maladie transmise au fœtus (herpès, toxoplasmose, etc.).

> **Acquise :**

**Pathologique** (diabète, rubéole, hypertension artérielle, etc.), **traumatique** (contusion ou plaie perforante de l'œil) ou **médicamenteuse** (longue prise de corticoïdes, radiothérapie orbitaire, prise de tétracycline pendant la grossesse, etc.).



02

## La DMLA

(La dégénérescence maculaire liée à l'âge)

“ La DMLA touche le plus souvent un œil, mais le risque de **bilatéralisation** est important.

La **dégénérescence maculaire liée à l'âge** se caractérise par une **accélération du processus de vieillissement normal** de la région maculaire de la rétine.

Elle apparaît à **partir de la cinquantaine**. Elle résulte de la conjonction de plusieurs facteurs de risque : **l'âge, l'hérédité, le tabagisme, l'obésité, l'alimentation** ou une **exposition excessive à la lumière**.

01

## La myopie (l'œil trop « long »)

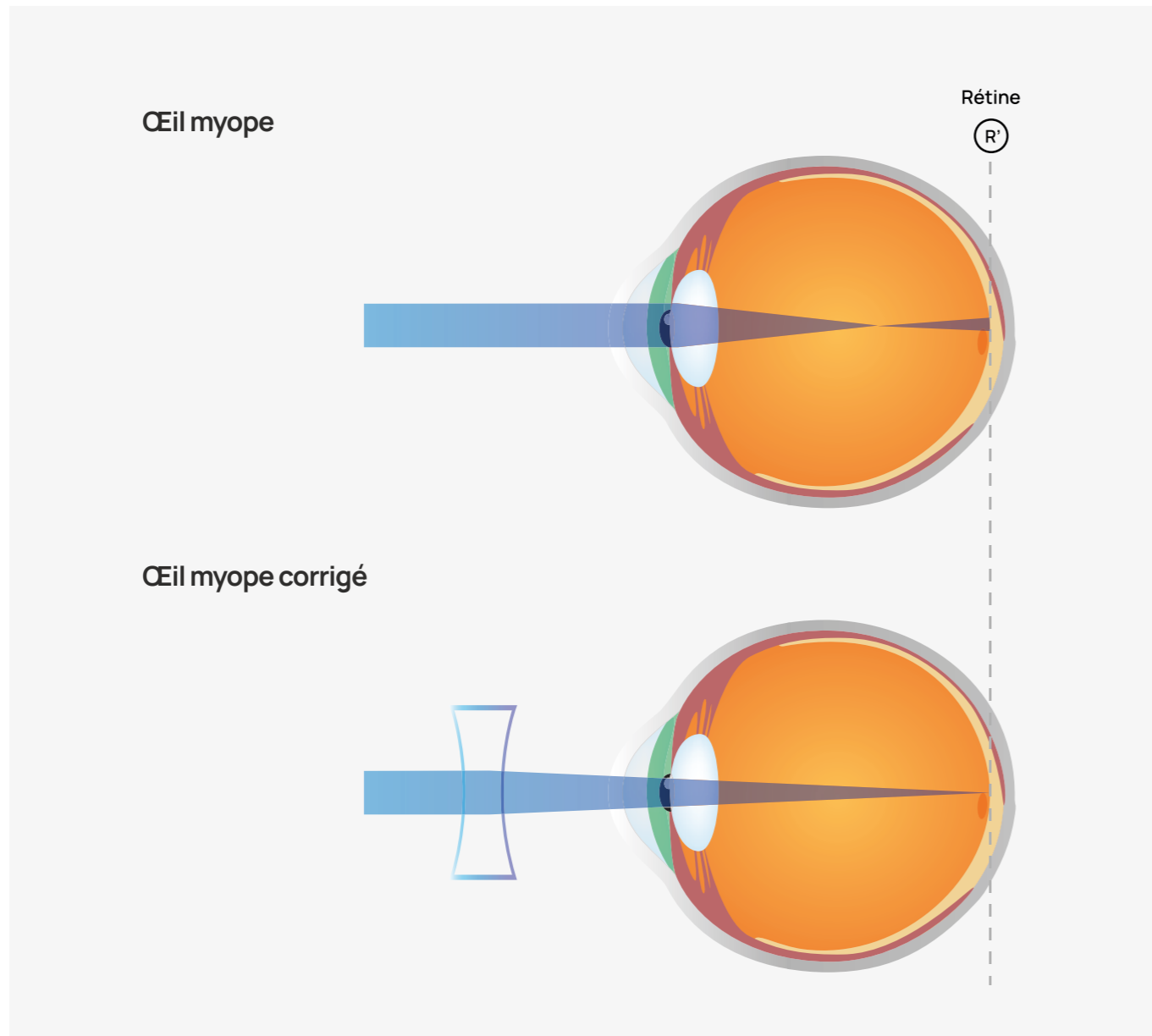
“

Lors d'une myopie, les rayons venant de l'infini convergent en un point situé en avant de la rétine.

Pour un œil myope, la focalisation des objets situés à l'infini se fait **en avant du plan de la rétine**. L'œil myope voit flou en vision de loin. Plus la myopie est élevée, plus la vision éloignée est floue.

**Les forts myopes ont le réflexe, sans lunettes, de rapprocher leur plan de lecture afin de mieux voir.**

La myopie est corrigée à l'aide d'une **lentille divergente** ou d'un **verre concave** (dont la puissance est négative). Ce verre, placé devant l'œil, **fait diverger les rayons lumineux** sur un point situé précisément sur la rétine. Les verres concaves ont **une épaisseur au centre plus mince** que leur épaisseur au bord.



02

## L'hypermétropie (l'œil trop « court »)

“

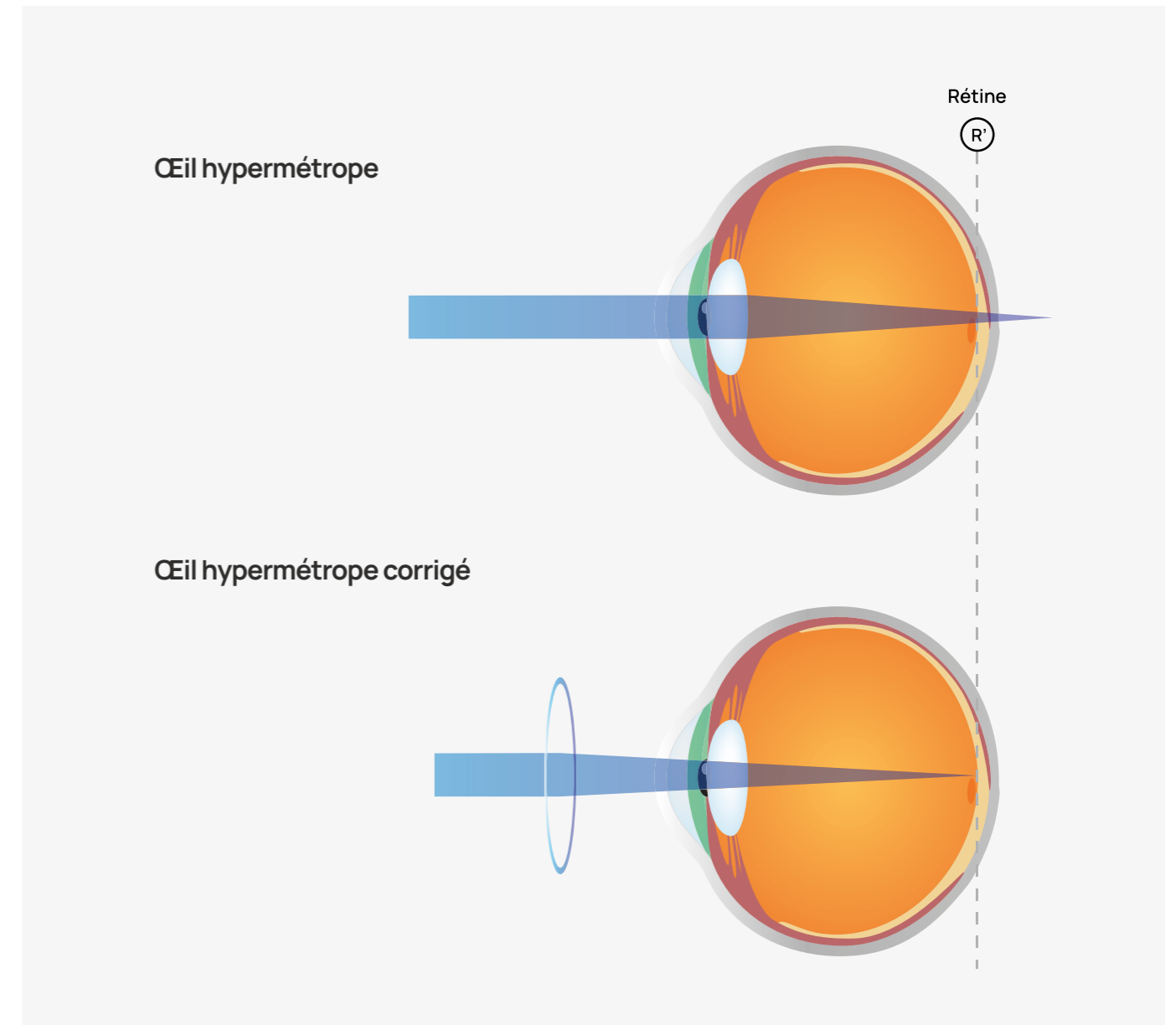
Les rayons convergent en un point situé en arrière de la rétine.

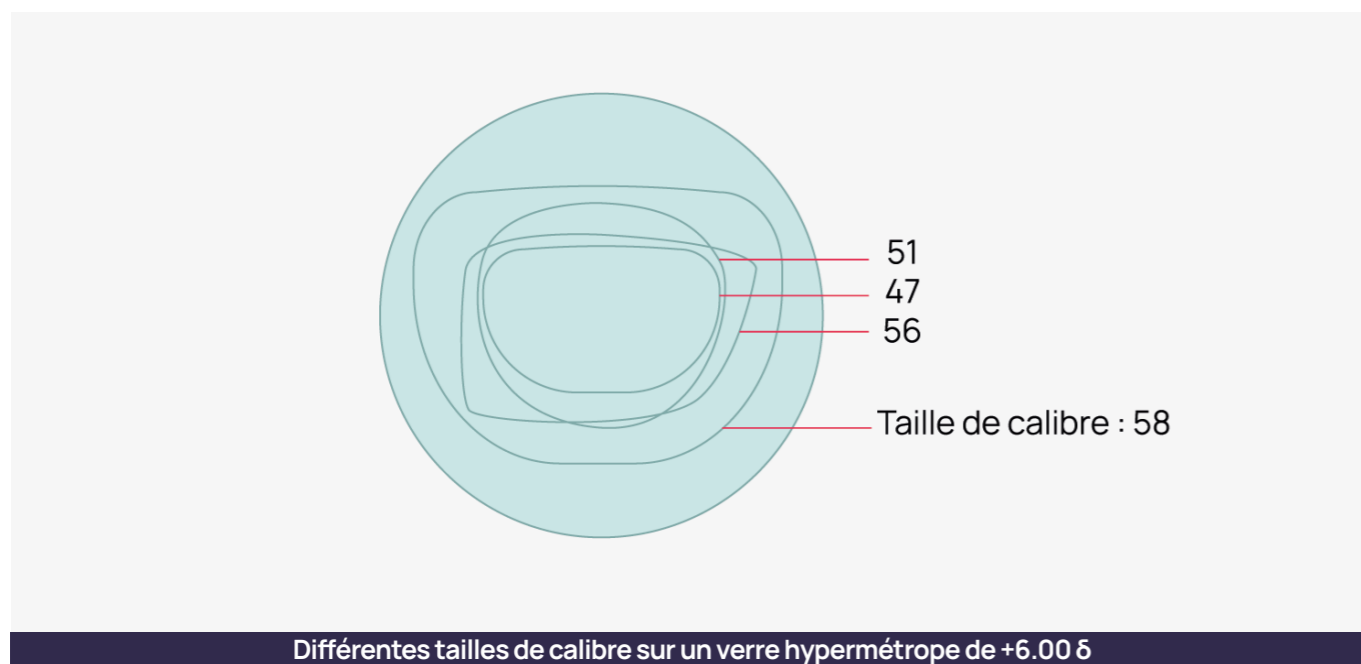
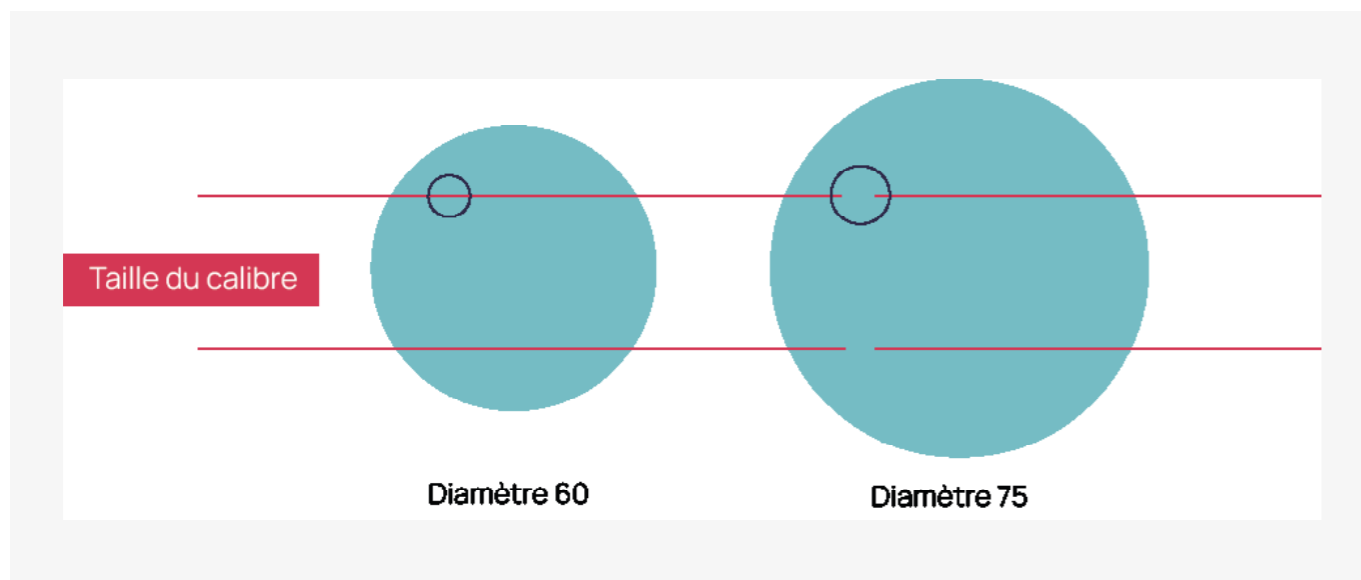
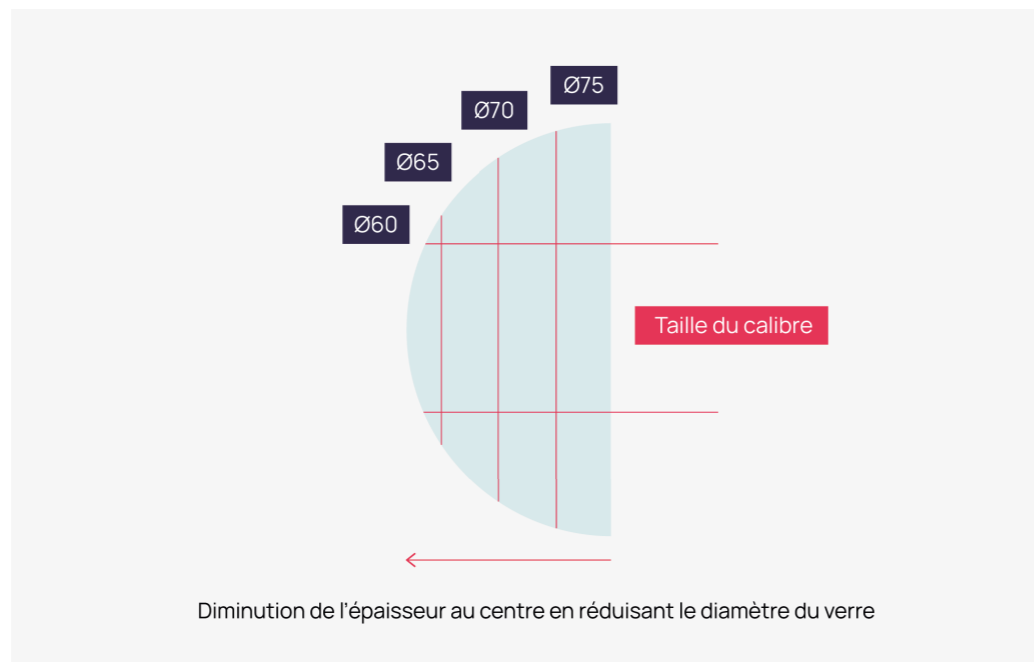
L'hypermétropie est un défaut de la vision se caractérisant par **une vision floue des objets situés à proximité**.

**La lumière, qui passe à travers la cornée et le cristallin n'est pas suffisamment focalisée sur la rétine.**

L'hypermétropie est corrigée à l'aide d'une **lentille convergente** ou d'un **verre convexe** (dont la puissance est positive). Ce verre, placé devant l'œil, **fait converger les rayons lumineux sur un point** situé précisément sur la rétine.

**Le verre convexe a une épaisseur au bord plus mince que son épaisseur au centre.**





### 4.3 Équiper un presbyte en progressif

Il existe un choix de verres progressifs important, ce qui peut parfois être difficile à comprendre.

#### 4.3.1 Les critères de performance majeurs

Sur le plan technologique, différents paramètres et degrés de maîtrise de fabrication permettent de générer un confort de vision différent :

- > Les largeurs des champs de vision selon les zones de vision
- > La douceur de la progression de puissance du verre : variable d'une référence à une autre
- > Le degré de personnalisation : c'est la considération de critères physiologiques tels que la position naturelle du port de tête, les caractéristiques des yeux, la distance de confort pour la lecture, etc.

“ C'est la performance de chacun de ces critères qui crée la différence d'un produit à un autre et définit la géométrie du verre progressif. ”



Comme pour tous les autres verres, il faudra ensuite définir, avec le conseil de l'opticien, la matière du verre, le traitement de surface, la teinte, etc.

L'idéal serait de pouvoir essayer les verres pour faire son choix mais cela n'est pas possible puisqu'ils sont fabriqués spécifiquement pour la correction optique du porteur.

Selon la monture choisie par le client, il faudra adapter la géométrie du verre progressif :

- > Si la monture est étroite :  
Il faudra opter pour un verre avec une progression courte qui permet une hauteur de montage entre 15 et 17mm.
- > Si la monture a un calibre de verre large :  
On pourra opter pour une progression classique ou longue de 18 à 20mm.

“ Il est important de connaître les besoins et les habitudes d'un presbyte pour optimiser son équipement optique. ”

“

Les lentilles de contact souples existent sous forme de **lentilles correctrices** ou de **lentilles cosmétiques**.

Le matériau silicone hydrogel est le plus fréquemment utilisé dans la fabrication des lentilles souples car il a la propriété d'être extrêmement perméable à l'oxygène. Ce composant permet à l'air de passer plus facilement entre la lentille et la cornée, ce qui favorise **l'oxygénation des yeux lors du port**.

Les lentilles souples sont particulièrement appréciées pour la pratique des sports car elles ont l'avantage d'être très stables sur l'œil.



**Attention : Elles ne corrigent pas tous les défauts visuels, en particulier les très fortes corrections et certains astigmatismes, car elles ne s'adaptent pas à toutes les courbures de l'œil.**

L'hydrophilie d'une lentille souple indique le pourcentage en eau contenu dans la lentille. Plus celle-ci aura un taux élevé d'hydrophilie, plus elle sera confortable.

Il existe **3 familles de « lentilles souples »** :

- > Les lentilles **journalières**
- > Les lentilles à **renouvellement fréquent**
- > Les lentilles **souples traditionnelles**

01

## Les lentilles journalières

Elles dispensent le porteur de tout nettoyage et entretien de ses lentilles au quotidien.

Au-delà de l'intérêt pratique, le port de lentilles propres et stériles quotidiennement assure une sécurité. Cela réduit le risque d'infection lié à la propreté des lentilles puisque chaque jour le porteur utilise une lentille neuve.

D'autre part, il ne peut pas y avoir d'inadaptation des yeux au produit d'entretien puisqu'il n'y en a pas. Le porteur n'a plus à se soucier du temps de renouvellement : **il jette ses lentilles quotidiennement**.

Un port de lentilles qui serait occasionnel oriente vers ce choix d'équipement, sous réserve que l'adaptation soit possible. En effet, **la gamme de fabrication des lentilles journalières est plus restreinte que celle des lentilles à renouvellement fréquent**.

“

Ces lentilles souples sont conçues pour être portées **1 journée maximum**.

02

## Les lentilles à renouvellement fréquent

“

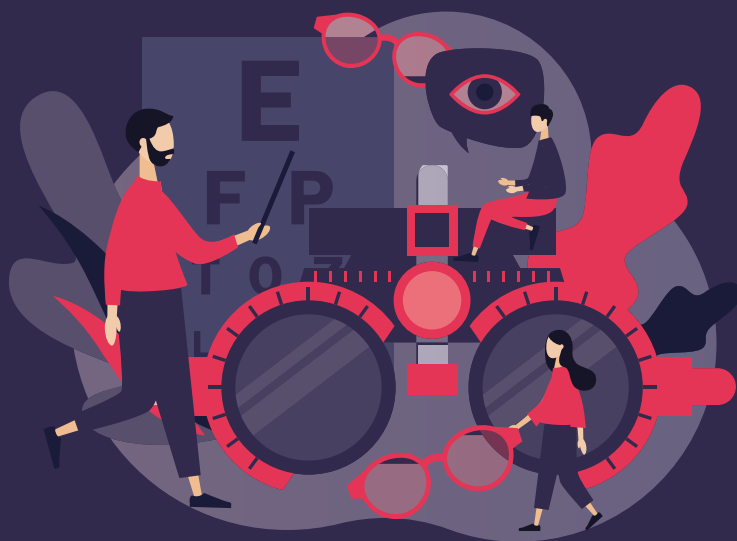
Les lentilles souples peuvent être portées **entre 15 jours et 3 mois selon les modèles**.

Ces lentilles souples dont le renouvellement est programmé, sont très **répandues**. Plus économiques que les lentilles rigides, elles sont conçues pour être portées de jour avec un renouvellement bimensuel, mensuel ou trimestriel.

Les lentilles à renouvellement fréquent peuvent corriger tous les types de défauts visuels : **myopie, hypermétropie, astigmatisme et presbytie**.

Le nettoyage quotidien de ces lentilles est impératif. Généralement le produit d'entretien préconisé est le produit multifonction, dont la solution unique et complète, est simple d'utilisation.





Commandez le votre ici



ou sur [www.seeform.fr](http://www.seeform.fr)

Le présent manuel fournit les clés d'une appropriation rapide et efficace des spécificités du métier d'opticien à ceux qui ne disposent pas, pour autant, d'un BTS Opticien-Lunetier.

Il vise à vous offrir de solides compétences techniques, commerciales et administratives en tiers payant, en suivant un cursus court et intensif qui alterne avec beaucoup de professionnalisme la théorie et la pratique.

En suivant cet ouvrage, chacun aura la garantie d'acquérir un socle métier solide et performant pour connaître l'essentiel et disposer du nécessaire, s'agissant des métiers de l'optique en magasin.

**Seeform**

Se former pour voir plus loin

ISBN : 978-2-9582593-0-3



9 782958 259303

49€ - Prix TTC France