

# Le Monde de l'Optique

le magazine des professionnels de l'optique



SILMO  
2012



ANS  
engagement

# sourire et en caché 10 autres

Le parrainage  
d'un enfant  
rayonne sur  
son village



Les parrainages,  
n°1 et ses partenaires locaux  
enfants d'aller à l'école

Depuis 1990, Un Enfant Par La Main et ses partenaires locaux en Afrique, en Amérique Latine et en Asie mettent en place, grâce au parrainage d'enfants, des programmes de développement communautaire à long terme qui ont permis d'améliorer les conditions de vie de milliers d'enfants et de leurs familles. Un Enfant Par La Main travaille étroitement avec les responsables locaux et les familles pour favoriser l'accès à l'aide médicale, à l'eau potable, à l'éducation, à la nutrition et aux activités permettant à ces familles de développer des revenus durables, pour que chaque communauté prenne son avenir en main. Par le lien tissé avec l'enfant parrainé, vous devenez un témoin privilégié de l'avancée des programmes réalisés dans son village.

*Le parrainage est une expérience unique, pourquoi pas la vôtre ?*

Membre de  
ChildFund  
Alliance

[www.unenfantparlamain.org](http://www.unenfantparlamain.org)

Nos priorités :

La santé



L'eau



L'éducation



La nutrition



Les activités  
génératrices  
de revenus



COUPON À DÉCOUPER ET À ENVOYER À UN ENFANT PAR LA MAIN



79 30  
Albert 1<sup>er</sup>  
Sur-Marne

**Oui**, je décide de parrainer dès aujourd'hui un enfant, avec **Un Enfant Par La Main**.

Je joins un chèque/mandat de 22 €, soit 7,48 €/mois après déduction fiscale, à l'ordre d'Un Enfant Par La Main, correspondant au premier mois de parrainage.

Bien sûr, je pourrai interrompre mon parrainage à tout instant, sur simple lettre de ma part.

Je désire recevoir une documentation détaillée sur **Un Enfant Par La Main**.

Je fais un don de \_\_\_\_\_ € pour contribuer à l'action de l'Association

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Année de naissance : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

CP : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] Ville : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

Tél journée : \_\_\_\_\_

Tél domicile : \_\_\_\_\_

Dès réception de ce coupon, l'Association vous contactera pour choisir avec vous l'enfant que vous parrainerez et vous envoyer votre dossier

vision | CONTACTOLOGIE

Ophtalmic

## 2012, année de croissance pour Ophtalmic

# M

Créé en 1986 par Charli Tamsot, Ophtalmic, laboratoire français en contactologie et plateforme européenne de distribution de lentilles de contact, a progressivement diversifié son activité avec, en 2004, la création de sa division verres, suivie, en 2007, de la division santé. L'entreprise compte à ce jour 168 employés répartis sur 5 pôles, pour un chiffre d'affaires de 45 millions d'euros.

Malgré les difficultés économiques actuelles, Ophtalmic enregistre en 2012 une croissance notable et affiche des objectifs ambitieux avec une progression globale de 8% de son activité, dont une augmentation de 10% en contactologie, et le doublement de son pôle Vision, qui distribue ses gammes de verres.

Des résultats dus, selon les responsables d'Ophtalmic, aux investissements dans l'innovation (12% du chiffre d'affaires en R&D). Cette recherche constante lui a permis de lancer neuf nouveaux produits sur les dix-huit derniers mois, notamment la gamme de lentilles de contact en silicone-hydrogel à renouvellement mensuel et journalier HR "Haute résolution". L'année 2011 a également été marquée par un changement de nom, Ophtalmic Compagnie, et la naissance de cinq divisions représentant les différentes facettes de l'activité : Ophtalmic Contactologie, Ophtalmic Vision (verres), Ophtalmic Santé (compléments alimentaires pour la vision), Ophtalmic Services (distribution multimarque de lentilles de contact et de solution d'entretien qui gère environ 45 000 commandes quotidiennes, avec un stock de plus de 150 000 références) et Ophtalmic Online (service de distribution multimarque de contactologie sur Internet).

Ce dernier, lancé en fin d'année 2011, propose un dispositif inédit sur Internet concernant la vente de lentilles et de solutions d'entretien, puisqu'il s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux consommateurs. Munis de leur ordonnance, ces derniers commandent leurs lentilles sur le site Ophtalmic Online et sont livrés chez l'opticien partenaire le plus proche. Ce site, qui propose des prix médians entre ceux des opticiens et ceux des sites de pure players, s'appuie sur un réseau de 1600 opticiens, rémunérés à hauteur de 10% HT de la valeur de la commande.

Pour Ophtalmic, ce dispositif apporte une réponse à "la menace de santé publique" que représente la vente de lentilles sur Internet en "l'absence de contrôle par les autorités de santé et de l'implication des professionnels de l'optique". Il assure en effet une traçabilité des produits vendus, une augmentation du trafic en magasin chez les opticiens et un repositionnement des professionnels de la vision en tant qu'expert sur ce média. I.E.G.