BIGGIEN PROFESSION OPTICIEN

Octobre 2012 № 204 - 4,63 €

Accueil Innovations

Etudes Silmo

Concept congres

Enquête



venez découvrir les leviers du futur

Groupe @all



ÈICE JOURNALIÈRE PROGRESSIVE

EN SILICONE-HYDROGEL



Contacts - commandes - conseils :

Tél: 0800 333 476 - Fax: 0820 777 515

Technique: Tél: 01 49 90 80 98

Email:

commandes@ophtalmic.fr





our 2012, la société qui compte 168 salariés, escompte une croissance de 8 % après une année 2011 à 45 millions d'euros de chiffre d'affaires. Né en 1994, le pôle Contactologie a lancé depuis mai 2011 sa nouvelle gamme de lentilles en silicone-hydrogel Ophtalmic HR « Haute Résolution » : six lentilles sphériques, toriques et progressives, disponibles en renouvellements journaliers et mensuels, ainsi qu'une nouvelle solution multifonctions garantissant un confort durable

au naturel, Jazz AquaSensitive. Cette nouvelle ligne de produits. récompensée par la profession, a pu voir le jour grâce à un budget annuel de 12 % en R&D tant sur les nouveaux produits que sur les movens techniques facilitant les transferts de commandes » explique Bruno Cluzel son porte-parole. Les lentilles Ophtalmic HR 1 day progressive recoivent un accueil très favorable grâce à leur facilité d'adaptation». explique Damien Partensky, directeur marketing contactologie. «Dans un marché relativement stable, les

lentilles journalières incarnent l'avenir. Les lentilles journalières Ophtalmic sont en croissance de 45% sur 2012 aioute-t-il.

« La division Opthalmic Vision propose une nouvelle ligne progressive avec trois designs de verres 100 % freeform, un nouveau verre unifocal OSV Energie concu pour réduire la fatigue visuelle ainsi que des gammes Transitions et solaires correctrices. Aujourd'hui, ce pôle compte 1 000 clients dont 600 pour lesquels Ophtalmic Vision est le premier ou le second verrier », mentionne Emilie Durbant Chef de produit Vision. Ophtalmic Services regroupe la logistique des lentilles et des solutions d'entretien toutes marques et assure la distribution d'une lentille sur cinq vendue en France. Les envois sont gérés par la plateforme d'expédition basée à Villepinte qui dispose d'un stock de 150 000 références et traite plus de 4 000 commandes par jour. Ophtalmic Compagnie propose aux opticiens sa plateforme innovante de prises de commandes en ligne www.ophtalmic-shop.fr pour l'ensemble de ses catalogues, 39% des commandes verres et 35% des commandes en contactologie se font désormais via le web.

www.ophtalmic-online.fr

LE RESPECT DES PROFESSIONNELS DE L'OPTIQUE AU CŒUR DE LA RELATION **AVEC LE PATIENT SUR INTERNET**

Ce site propose depuis 9 mois aux clients de commander leurs lentilles de contact et solutions d'entretien en ligne et de venir les récupérer en magasin, chez l'opticien partenaire de leur choix. Ce système replace les professionnels de l'optique au cœur de la relation avec le patient sur Internet, de la prescription par l'ophtalmologiste à la remise du produit chez l'opticien. Il vise à recréer du trafic en



magasin permettant à l'opticien de valoriser sa relation commerciale avec le porteur de lentille de contact. De plus l'opticien perçoit une commission de 10 % sur chaque commande » explique Damien Partensky, directeur Marketing contactologie.

