

Les lunettes, c'est pas à l'œil !

Table des matières

Les lunettes, c'est pas à l'œil !.....	1
Un regard sur l'optique.....	1
Troubles de la vue nécessitant une prise en charge médicale.....	1
Troubles de la vue provoqués par une des anomalies de la géométrie oculaire corrigées par la chirurgie, le port de verres ou lentilles cornéennes.....	1
Chirurgie des troubles de la vision :.....	1
Optique : achat de lunettes.....	1
L'ordonnance.....	1
Quelques abréviations utilisées en d'ophtalmologie :.....	1
L'ordonnance présentée ci-dessus se lit ainsi :.....	1
Achat de lunettes.....	1
Essilor.....	1
Histoire de chasse aux lunettes.....	1
Sud-Ouest du Val-de-Marne.....	1
Plomeur, dans le Finistère.....	1
Florilège – Bétisier.....	1
Conseils.....	1

Un regard sur l'optique

La consultation d'un ophtalmologue amène à bénéficier d'un diagnostic ophtalmologique sur la tension oculaire, l'état du cristallin et de la rétine (DMLA, fond d'œil) et d'un examen de la vue. À cette occasion le praticien peut prescrire des traitements médicaux, d'orthoptie, de dispositifs optiques (lunettes ou lentilles).

Troubles de la vue nécessitant une prise en charge médicale.

– **L'amblyopie** est un trouble neurologique où existe une différence d'acuité visuelle entre les yeux sans lien avec une lésion organique, c'est un trouble cortical : l'information du cerveau qui traite l'information venue d'un œil ne fonctionne pas de manière optimale.

– **La DMLA**, Dégénérescence Maculaire Liée à l'Âge, est une maladie des récepteurs visuels situés dans une partie centrale de la rétine, la macula ; cette région est riche en cônes (photorécepteurs dédiés à la précision de vision et à la vision des couleurs).

– **La cataracte** se manifeste par une vision brouillée qui donne l'impression de regarder à travers une chute d'eau (en latin, « *cataracta* » signifie « chute d'eau »). Ce trouble de la vision résulte de l'opacification de la lentille ovale située en arrière la pupille qui fait la mise au point des images sur la rétine : le cristallin.

– **Le glaucome** est une maladie dégénérative du nerf optique qui entraîne une perte progressive de la vision commençant tout d'abord en périphérie et progressant graduellement vers le centre.

– **Le décollement de rétine** est une maladie ophtalmique rare causant des troubles de la vision d'un seul œil.

Le décollement de rétine est considérée comme une urgence chirurgicale relative, c'est-à-dire devant être opérée dans les 24 à 48 heures suivant le diagnostic. Il cause des troubles de la vision d'un seul œil et peut mener à une cécité s'il n'est pas traité à temps. Il touche 1 à 2 personnes sur 100 000 en France, chaque année. Les personnes les plus touchées sont les diabétiques et les myopes âgés de 45 à 60 ans. Il est important d'en connaître les symptômes afin de consulter rapidement un ophtalmologiste.

Les signes alertant sur un décollement de rétine sont :

– **L'apparition d'un voile noir sur l'ensemble ou une partie du champ visuel de l'œil concerné ;**

– **L'apparition dans le champ visuel d'un éclair lumineux, souvent bleuté. Il est fixe, toujours au même endroit, y compris lorsque les yeux sont fermés ;**

– **Des déformations de l'image : les lignes droites deviennent courbées ;**

– **Une vision floue ou embuée, sensation de brouillard ;**

– **L'atteinte ne concerne qu'un seul œil.**

Troubles de la vue provoqués par une des anomalies de la géométrie oculaire corrigées par la chirurgie, le port de verres ou lentilles cornéennes.

La vision est normale lorsque les rayons lumineux parviennent à la rétine et y sont focalisés précisément après avoir traversé les différents composants transparents de l'œil c'est-à-dire la cornée, l'humeur aqueuse, la pupille, le cristallin, l'humeur vitrée. Au niveau de la rétine les photons (grains de lumière) provoquent des stimulations envoyées vers le cerveau où sera élaboré la vision.

Suivant le genre de déformation l'œil est atteint de :

Myopie : Le globe oculaire est allongé, la cornée et le cristallin sont alors de bombés. Les rayons lumineux convergent en avant de la rétine. L'image est floue, elle est corrigée grâce à un dispositif optique concave.

Hypermétropie : Le globe oculaire est raccourci (cristallin trop plat ou une cornée insuffisamment bombée). Les rayons lumineux convergent en arrière de la rétine. Une image nette est obtenue grâce à un dispositif optique convexe.

L'astigmatisme : La cornée présente une anomalie de courbure : elle est ovalisée. L'astigmatisme est souvent associé à une myopie ou une hypermétropie. Une image nette est obtenue grâce à un dispositif optique cylindrique.

La presbytie : Le cristallin perd sa souplesse et ne peut plus procéder à l'accommodation en fonction de la distance. Une image nette est obtenue grâce à un dispositif optique convexe : verres progressifs ou à double foyers, lentilles souples bifocales.

Chirurgie des troubles de la vision :

Les techniques chirurgicales progressent sans cesse.

La chirurgie est le seul moyen de traiter les cataractes évoluées.

Les lasers permettent de modifier la courbure de la cornée : l'aplatir pour traiter la myopie, la bomber pour l'hypermétropie, ou encore la rendre plus symétrique et plus régulière pour corriger l'astigmatisme.

Cependant la chirurgie est un acte invasif ; elle présente toujours des risques alors que le port de lunettes est sans danger.

Optique : achat de lunettes

L'ordonnance

Depuis le 1er septembre 2015 l'achat de lunettes de vue et des verres correcteurs est subordonné à l'existence d'une prescription médicale en cours de validité. Depuis le 18 septembre 2014, l'écart pupillaire doit être mentionné sur les ordonnances prescrivants des verres correcteurs (en réalité les ophtalmologues répugnent généralement à le faire). Cette disposition, inscrite dans la loi Consommation, sécurise l'achat de lunettes correctrices par Internet.

Un véritable parcours du combattant commence après la prescription médicale de verres correcteurs. Prenons l'exemple de AS (acheteur septuagénaire). Il n'a pas de mutuelle.

 Son médecin lui a prescrit :

 > **1 Monture**

 > **Verres correcteurs AR filtre bleu**

 > **OD : + 1,25 (+3,00 à 105°)**

 > **OG : - 0,50 (+3,00 à 80°)**

 > **Add : 3,00**

Quelques abréviations utilisées en d'ophtalmologie :

OD (Œil Droit) ; OG (Œil Gauche) ; ODG (Œil Droit et Gauche) ; VL Vision de Loin ; VP Vision de Près ; AV Acuité Visuelle ; ADD Addition ; SPH Sphère ; CYL Cylindre ; AR Anti-Reflet.

L'ordonnance présentée ci-dessus se lit ainsi :

• acheter une paire de lunettes avec des verres correcteurs pourvus d'un revêtement antireflets et d'un filtre bleu (afin de prévenir une DMLA provoquée par la lumière bleue des écrans) ;

• œil droit : correction sphérique de base, vision de loin (hypermétropie) + 1,25 dioptries ; cylindre pour l'astigmatisme axe 105° variation 3 dioptries ;

• œil gauche : correction sphérique de base, vision de loin (myopie) + 0,50 dioptries ; cylindre pour l'astigmatisme axe 80° variation 3 dioptries ;

• sur les deux verres addition de presbytie c'est-à-dire variation de correction entre la vision lointaine en haut du verre et la vision proche en bas du verre, ce qui donnera :

 – à droite : vision lointaine + 1,25 dioptries, vision proche 4,25 dioptries ;

 – à gauche : vision lointaine - 0,50 dioptries, vision proche 3,50 dioptries.

Achat de lunettes

Le désir d'AS est d'obtenir au meilleur prix deux paires de lunettes :

– une d'usage principal robuste, équipée de verres fins de très bonne qualité montés sur une monture légère et solide, de préférence une monture percée, vissée ;

– une autre équipée de verres uni-focaux teintés avec effet miroir dont il fournit la monture.

Il part donc à la recherche d'un opticien qui pratique des prix raisonnables et est un bon professionnel de l'optique (bon conseiller, bon adaptateur, bon monteur). Là, le bât commence à blesser : il ne dispose d'aucun élément objectif qui permette de faire un choix rationnel. Mais bon...

C'est pour voir qu'AS achète ses lunettes, donc il choisit de s'intéresser d'abord aux verres.

Le marché est tenu par un petit nombre de fabricants. Essilor vient avec ses filiales (dont BBGR, Nikon, Shamir, Novacell) 50 à 70 % du marché français. Les verriers Carl Zeiss et Hoya viennent ensuite avec des parts de marché de l'ordre de 10 et 15 % suivis de Rodenstock, Seiko, Ophthalmic, etc. De nombreux enseignes ont leurs propres marques avec leurs stores gammes dont les verres proviennent souvent des grands fabricants. Les commandes groupées leur permettent des remises importantes qu'ils répercutent parfois sur leurs prix clients. L'achat de verres d'enseigne peut être un moyen d'obtenir des verres d'excellente qualité à un prix intéressant ou de se faire vendre des verres d'une gamme inférieure au produit ciblé au départ ! En effet ce système ne facilite pas la liberté de choix du consommateur rendu incapable de comparer les prix et les qualités des différents magasins.

Il est théoriquement possible de connaître le nom du fabricant des verres proposés en demandant à leurs opticiens de l'inscrire sur le devis. Il reste donc difficile de savoir quel est le fournisseur d'un verre d'enseigne. En effet, s'il est vrai que certains opticiens l'indiquent systématiquement, la majorité reste discrète ; ne serait-ce que parce qu'une même gamme peut être fabriquée par plusieurs verriers (verre progressif "cent pour cent" chez Afflelou, etc.).

AS a choisi de s'équiper chez Essilor. Ce verrier français, le n°1 mondial de l'optique ophtalmique, lui est recommandé par son ophtalmologue et lui différents avis lus sur Internet affirmant que cette entreprise fabrique de bons produits.

En outre une comparaison des offres ne vaut qu'en comparant des produits identiques. C'est d'autant plus utile que la proposition de choix multiples non sollicités est une technique de vente préjudiciable au consommateur. Elle est utilisée dans le commerce depuis l'aube des temps pour arriver à faire acheter ce que le commerçant a choisi de vendre.

Ce qui fait la qualité d'un verre c'est :

– **sa performance optique, c'est-à-dire sa capacité à procurer à son utilisateur une vision précise et confortable, tout en protégeant l'œil ;**

– **sa robustesse : résistance aux chocs, contraintes mécaniques, rayures, salissures ;**

– **qu'il soit léger, fin, d'un aspect agréable ;**

– **qu'il soit correctement monté, centré, associé à une monture adaptée aux verres ET... à la morphologie de l'utilisateur sans quoi le meilleur verre du monde ne sert à rien.**

Essilor

Essilor présente sa dernière née, la gamme Varilux® X series™, comme le sommet de la qualité : ces produits sont actuellement hors de prix ; leur usage n'est pas justifié par les besoins de tous les clients. La gamme Physio 3 est plus courante, certains opticiens préfèrent encore proposer la gamme Physio 2 (moins chère) malgré le fait qu'Essilor a annoncé qu'il s'agit d'un produit en fin de production.

Noms commerciaux des amincissements chez Essilor :				
Indice optique	1,50	1,60	1,67	1,74
Nom chez Essilor	Orma	Ormix	Stylis	Linceis
Finesse du verre	-	+++	++++	+++++
Correction en dioptries	faibles (±2)	moyennes (±4)	fortes (±6)	très fortes (> 6)
Protection UVA	93,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Protection UVB	100,00 %			
Coupure UV	355 nm	385 nm	400 nm	400 nm
Gain d'épaisseur	0,00 %	20,00 %	35,00 %	45,00 %

Tous les amincissements ne sont pas adaptés à toutes les montures. Si le client choisit une monture vissée, les verres devront être suffisamment épais pour y fixer les branches et le pont.

Histoire de chasse aux lunettes

Sud-Ouest du Val-de-Marne

En chasse dans le Sud-Ouest du Val-de-Marne AS se rend d'abord chez un opticien honorablement connu sur la place de Choisy-le-Roi pour fournir des prestations honnêtes à des prix raisonnables.

Il obtient un devis qui comporte trois propositions auxquelles s'ajoutent la fourniture gratuite de verres non progressifs blancs ordinaires et de verres solaires avec effet miroir :

632,40 € :

ODG Ess Inizio Ormix Precvia35 | Ø 65/75

Préal – Essilor International

864,40 € :

ODG Vx Comfort 3 Ormix sid Cz F Precvia35 | Ø 65/75

Préal – Essilor International

954,80 € :

ODG Vx Physio 2 Ormix Cz F Precvia35 | Ø 65/75

Préal – Essilor International

Le prix le plus bas est de 632,40 € pour des optiques montées sur des montures existantes : une paire de verres de qualité courante, deux autres paires de bas de gamme dont une solaire avec effet miroir. Pour des verres de bonne qualité pour les lunettes principales le prix est de 954,00 €. Il ne fait pas bon mal voir dans notre belle région !

AS circule ensuite à Thiais, Orly, Choisy-le-Roi sans obtenir d'offre plus séduisante.

Il remarque que d'une manière habituelle les opticiens lui proposent d'autres verres que ceux qu'il demande, lui conseillent plutôt des Physio 2 que des Physio 3. À se demander si ça n'est pas parce qu'un équipement spécifique (Eyecode®) serait indispensable aux prises de mesures en 3D permettant de commander des verres personnalisés et que cet appareillage ne soit détenu que par des "Opticiens Engagés Partenaires Expert Essilor".

Plomeur, dans le Finistère

Et AS se demande ce que ça donnerait loin de Paris. Il se souvient d'être allé chez Wident, opticien à Plomeur, dans le Finistère. Il envoie un courriel :

« Bonjour,

Je suis passé à votre magasin de Plomeur un peu après le 15 août 2019.

La monture de mes lunettes était cassée. La personne qui m'a reçu n'a pas pu m'aider. En revanche j'ai apprécié son accueil et son professionnalisme.

C'est pour quoi je m'adresse à vous pour obtenir un devis pour l'exécution d'une prescription.

Je dispose d'un devis fait par un de vos confrères. S'il est vrai que j'ai été précédemment content de ses services je me demande si ses prix ne sont pas élevés. Il me fait trois propositions toutes assorties de la fourniture en supplément gratuit de deux paires de verres montées sur d'anciennes montures fournies par moi-même.

Je vous prie de trouver ci-après la copie de la prescription.

Je pense être à proximité de chez vous pendant une partie des vacances scolaires de l'automne.

Si vous me faisiez une offre vraiment intéressante je pourrai attendre jusqu'à la fin octobre pour disposer de ces nouvelles lunettes faites par vos soins.

Cordialement ».

Ensuite AS téléphone afin que son interlocuteur sache qu'il ne s'agit pas d'une plaisanterie.

Et il reçoit ce devis :

460 € pour :

– ODG **ESSILOR VX PHYSIO 3 FIT ORMIX EPS CZ F PREVCIA35** – **ESSILOR PRECAL**

+

80 € pour :

– ODG **OPHTALMIC OSV 150 NUP GR DURCI** – **OPHTALMIC FLASH GOLD VERSO**

soit au total **540 €**.

La différence entre les prix du Finistère et ceux du Val-de-Marne paye le déplacement et le séjour ! En plus la contrée est agréable.

AS a sur le nez des lunettes commandées le samedi 26 novembre au matin, lunettes blanches livrées le mercredi matin, lunettes solaires livrées le jeudi, malgré la grève SNCF. Travail bien fait, accueil agréable.

Un autre devis a été demandé à cet opticien pour des lunettes dont l'acheteur bénéficie d'un remboursement complémentaire par une mutuelle. La proposition était moins performante. Il va falloir faire jouer la concurrence...

Florilège – Bétisier

1- Vous ne portez pas de badge ?

Mag 1 : réponse rigolarde de la stagiaire non diplômée « non, nous préférons l'anonymat ».

Mag 2 : « nous sommes tous opticiens, mais seuls ceux qui sont diplômés en France font des examens optiques ».

Conseil : Pas de badge, pas d'achat. Le client a le droit de s'adresser à du personnel qualifié.

2- « Si vous ne pouvez pas vous payer le haut de gamme, achetez un produit moins prestigieux. On y voit très bien avec des lunettes moins chères ».

Commentaire : Certes ! Mais là n'était pas la question...

Conseil : Si vous suivez ce conseil, marchandez ses produits bas de gamme.

3- « Nous travaillons peu avec Essilor dont produits sont trop chers parce qu'il est leader du marché. Nous préférons travailler avec [...] dont les produits sont meilleurs à des prix bien plus abordables ».

Commentaire : La contre-proposition vise à vous proposer une gamme inférieure et vous faire acheter un produit que vous n'avez pas préalablement évalué.

Conseil : Faites faire un devis et réfléchissez-y chez vous à tête reposée.

4 « Nous avons des accords avec votre mutuelle, elle rembourse les produits fabriqués par [...] ».

Commentaire : Gros mensonge ! Des mutuelles ont des conventions avec des tiers ; ces conventions ne sont pas conditionnées à la fourniture de produits de tel ou tel verrier.

Conseil : Votre interlocuteur vous ment. À vous d'en tirer les conclusions.

Conseils

Les aventures d'AS ont été contées pour que chacun en tire des fins de leçons.

Vu la multiplicité des offres et des produits il est extrêmement difficile d'acheter ses lunettes d'une manière rationnelle.

1 => choisissez vos verres et vos produits ; demandez des devis correspondant exactement à votre demande. En cas d'objections justifiées choisissez d'autres verres d'une autre gamme et... revenez au cas précédent. Ne comparez que ce qui est comparable.

2 => faites établir plusieurs devis. Ne signez rien sans avoir tranquillement réfléchi chez vous. N'hésitez pas à mentir pour faire baisser les prix : affinez avec assurance qu'un concurrent vous a établi un devis inférieur de 30 %. Vous pouvez même brandir un devis (habilleme) bidouillé par vos soins. Si votre interlocuteur ne s'aligne pas, ne lui commandez surtout rien. À votre prochain achat vous pourrez y retourner et lui demander si cette fois il s'aligne ou s'il préfère (encore) laisser l'affaire à un autre.

3 => quel que soit l'objet en vente, son prix de revient comprend de la matière première, de la fabrication (main d'œuvre, usines, brevets, énergie, logistique, etc.), des marges commerciales (magasins, marketing, publicité, bénéfices, etc.). Il augmente avec les frais, diminue avec les débits.

Le prix de vente est le prix du marché.

En fonction de ces éléments le commerçant maximise son profit compte tenu de la concurrence et du prix de revient. Donc, à moins que de gigantesques débits ne compensent des coûts astronomiques il y a des chances pour qu'une boutique située dans un quartier chic ou dans un centre commercial d'Île-de-France pratique des prix plus élevés qu'un commerce installé en province, là où l'immobilier est abordable, où existe une main d'œuvre qualifiée bon marché, où la clientèle est suffisamment portante aux commerçants d'avoir un bon débit.

Voyez ce que vous pouvez obtenir en province, voire à l'étranger à condition 1) de parfaitement comprendre et être compris 2) que votre achat soit une bonne affaire (qualité, gain par rapport à ce que vous auriez dépensé en France après remboursement sécu et mutuelle).

4 => Si la monture de vos lunettes a une importance primordiale pour vous n'hésitez pas à en négocier le prix, voire à la faire commander par l'opticien que vous avez choisi pour les verres (la référence est sur les devis).

5 => Soyez assurés qu'il existe une gigantesque marge de négociation.

Décembre 2019

GM

pour l'UFC-Que Choisir 94 Ouest

