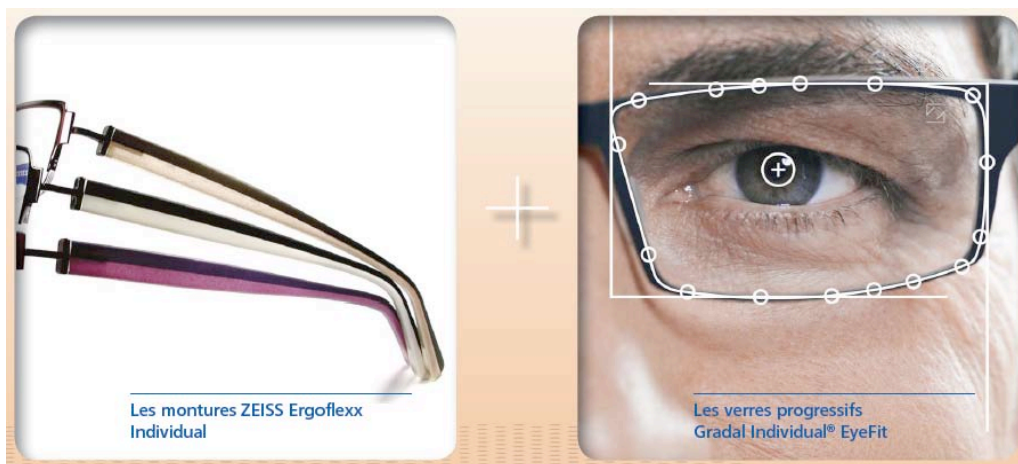


**ZEISS**



## **ZEISS lance la première paire de lunettes 100% individualisée.**

**Dossier de presse – mars 2011**

Contact presse

**Johann Fourmond**

Tel : 02 99 65 05 47

Port : 06 07 89 09 44

[j.fourmond@releasepresse.com](mailto:j.fourmond@releasepresse.com)

Contact Carl Zeiss Vision

**Nicolas Ribeyre**

Tel : 02 23 51 06 49

Port : 06 82 82 40 86

[nicolas.ribeyre@vision.zeiss.com](mailto:nicolas.ribeyre@vision.zeiss.com)

Carl Zeiss Vision France S.A.S

35304 FOUGERES Cedex

[www.vision.zeiss.fr](http://www.vision.zeiss.fr)

# Sommaire

---

Communiqué de presse .....	p 3
ZEISS ErgoFlexx Individual : Une monture personnalisée et individualisée .....	p 5
ZEISS Gradal Individual® EyeFit : Des verres progressifs individualisés innovants .....	p 7
Des instruments ZEISS à la pointe de la technologie, au service des porteurs .....	p 8
Un verre unifocal individualisé : Clarlet® Individual .....	p 9
ZEISS, pionnier de l'individualisation .....	p 10
Presbytie et les principaux défauts visuels .....	p 12
A propos de Menrad The Vision .....	p 14
A propos de Carl Zeiss Vision .....	p 15
Carl Zeiss Vision : nouveau siège commercial parisien .....	p 16

### ZEISS lance la première paire de lunettes 100% individualisée.

*Notre quotidien se compose d'une multitude d'objets individualisés : voitures, vêtements, cartes de crédits, chaussures, décoration d'intérieur... Et chacun est à la recherche du produit qui lui ressemble et lui convient le mieux... Mais qu'en est-il des lunettes... ?*

**ZEISS lance la 1<sup>ère</sup> paire de lunettes 100% individualisée (monture et verres), pour répondre aux attentes et aux besoins des porteurs de lunettes, avides de technicité, de qualité et de confort visuel.**

#### La 1<sup>ère</sup> paire de lunettes 100% individualisée.

ZEISS lance la première et seule paire de lunettes 100% individualisée sur le marché. La monture **ZEISS ErgoFlexx s'adapte parfaitement à la morphologie du porteur**, en offrant plus de 6 000 combinaisons différentes. Avec les verres individualisés ZEISS, **qu'ils soient progressifs avec Gradal Individual® EyeFit ou unifocaux avec Clarlet® Individual**, les porteurs vont pouvoir porter un équipement parfaitement individualisé en fonction de leurs besoins. Grâce à un accompagnement de la part des opticiens partenaires et à des prises de mesures spécifiques et innovantes en point de vente, les porteurs vont pouvoir bénéficier d'une qualité et d'un confort visuel incomparables.

#### ZEISS ErgoFlexx Individual :

**Une monture qui s'adapte parfaitement aux besoins et à la morphologie des porteurs de lunettes.**

ZEISS ErgoFlexx Individual propose une individualisation qui n'avait jamais été aussi technique et personnalisée. Qu'il s'agisse de montures à fil nylon ou percées, celles-ci sont individualisables en fonction de la morphologie des porteurs, en proposant plus de 6000 combinaisons différentes. En effet, outre la couleur, il est possible de choisir, en fonction des besoins du porteur, la taille de la monture, la forme des verres, la largeur de pont ainsi que la longueur des branches.

Grâce à un coffret spécifique, l'opticien peut ainsi parfaitement conseiller le porteur dans le choix et l'individualisation de la monture, en trois étapes, pour un confort remarquable.

Les matériaux utilisés font de ZEISS ErgoFlexx Individual une monture solide, flexible, pour un port de lunettes des plus confortables en toute sécurité.



## **ZEISS Gradal Individual® EyeFit :**

**Une individualisation comportementale et optique, pour une vision naturelle à toutes distances.**

### **⇒ Une prise en compte du comportement et des habitudes des porteurs en vision de près.**

ZEISS Gradal Individual® EyeFit, grâce à l'écoute et la compréhension des besoins des porteurs chez l'opticien, propose une individualisation comportementale de la **zone de vision de près**. **Nous utilisons différemment notre vision de près**, à des distances plus importantes qu'auparavant, notamment avec l'usage grandissant de la lecture sur écran (tablettes numériques, presse online), l'utilisation d'internet ou encore des Smartphones. La zone de vision rapprochée de ZEISS Gradal Individual® EyeFit est **individualisée en fonction du comportement de vision des porteurs de lunettes, et de leurs habitudes quotidiennes**.

### **⇒ Une individualisation du verre pour mieux voir à toutes distances.**

Les comportements sont différents, chaque œil l'est aussi. ZEISS, souhaitant proposer aux porteurs une vision naturelle à toutes distances, va plus loin. La technologie EyeFit permet d'intégrer de nouvelles mesures, encore plus précises quant à la longueur de l'œil et donc de mieux calculer la position du centre de rotation de l'œil en fonction de l'amétropie (correction optique), **avec une précision au 1000<sup>ème</sup>** (quant auparavant le calcul se faisait au 100<sup>ème</sup>).

Grâce aux instruments de haute précision ZEISS, et notamment le **RV Terminal**, le centrage du verre est parfaitement mesuré, directement en point de vente.

**Ces mesures sont intégrées au calcul du verre**. Le verre est entièrement recalculé, individualisé, **proposant ainsi de voir naturellement à toutes distances, en vision de près et en vision intermédiaire, tout en ayant une vision de loin parfaite, exempte d'aberration**.

## **Verres progressifs ou unifocaux : ZEISS propose des verres individualisés.**

ZEISS est un pionnier dans l'individualisation des verres, avec le lancement en l'an 2000 du premier verre progressif individualisé. En 2008, c'est au tour de Clarlet® Individual, le premier verre unifocal individualisé d'être lancé. Aujourd'hui, avec les verres progressifs Gradal Individual® EyeFit, ZEISS propose des verres innovants et parfaitement adaptés aux besoins et habitudes visuelles des presbytes, pour un confort et une vision incomparable.

## **L'opticien, un professionnel au service de la vision des porteurs de lunettes.**

En point de vente, l'opticien accompagne ainsi les porteurs de lunettes dans le choix de leurs montures et dans les prises de mesures spécifiques, grâce aux instruments ZEISS (RV Terminal, i.Profiler). **Le savoir-faire de l'opticien et cette démarche professionnelle et personnalisée permettent à tout un chacun de mieux voir et d'obtenir un confort visuel individualisé.**

# ZEISS ErgoFlexx Individual : Une monture personnalisée et individualisée

ZEISS ErgoFlexx Individual est une monture de lunettes parfaitement adaptée, ajustée et personnalisée en fonction des besoins notamment morphologiques du porteur. Cette nouveauté permet un confort de port de lunettes inégalé sur le marché.

Le choix des montures ZEISS ErgoFlexx Individual est basé sur un principe modulaire. Les différents éléments se combinant en fonction des envies du porteur et de ses besoins. Ce système individualisable permet de créer au total 6 180 combinaisons de montures différentes. En trois étapes maximum, l'opticien accompagne le porteur pour concevoir la paire de lunettes idéale, parfaitement personnalisée.

## Une individualisation en trois étapes :

- ⇒ Dans un premier temps, **le porteur peut choisir entre une monture à fil nylon ou percée**. Chaque type de monture est décliné pour femme et pour homme mais également dans différentes tailles et coloris. Les montures percées sont notamment proposées avec cinq formes de verres différentes.
- ⇒ Il s'agit ensuite, avec l'aide de l'opticien, de **choisir entre les différentes largeurs de pont**, en fonction de la morphologie et du visage du porteur. 3 largeurs de ponts différentes permettent à la monture de parfaitement s'adapter au niveau du nez, et de ne subir aucune gêne liée au port de la monture.
- ⇒ Enfin, il s'agit de **choisir la longueur des branches**. L'opticien peut ainsi faire le choix, avec le porteur, entre 5 longueurs de branches. Un système innovant de « clip » permet au professionnel de l'optique d'adapter et de faire essayer les différentes possibilités, pour obtenir la monture parfaitement adéquate.



## Des montures confortables et à l'épreuve de la casse.

Comme leurs noms l'indiquent, les montures ZEISS ErgoFlexx Individual sont fabriquées dans des matériaux « Flexx », qui permettent à la fois de résister aux chocs et éventuelles torsions, mais également de proposer un confort de port inégalé.

**Les branches**, fabriquées dans un matériau hautement élastique, sont **flexibles et retrouvent leur position** d'origine malgré les torsions et leur utilisation.



**La charnière** est équipée d'un cylindre en Teflon® qui **permet une rotation parfaite et inusable**.



La **branche large recouvre le tenon** et permet ainsi de régler facilement **l'inclinaison des verres**.



### De nombreux avantages pour les opticiens.

Grâce à un coffret spécifique de présentation, l'opticien **conseille et accompagne le porteur** dans le choix et l'individualisation de sa monture. Cette présentation sous forme de coffret permet également de **gagner une superficie importante en point de vente, comparée à des linéaires muraux.**

Ce système innovant permet de **valoriser le savoir-faire du professionnel de l'optique**, en proposant un concept différenciant vis-à-vis de ses confrères sur la même zone de chalandise (voir sur internet).

La **création de valeur ajoutée lors de l'acte de vente** est forte grâce au coffret permettant de réaliser du véritable sur-mesure.

Les 6180 combinaisons différentes **répondent à une large clientèle, notamment celle pour qui le confort et l'individualisation sont des valeurs importantes dans l'acte d'achat.**



**Les Montures ZEISS ErgoFlexx Individual sont distribuées, comme toutes les montures ZEISS, par Menrad The Vision.**

**MENRAD**  
the vision

# ZEISS Gradal Individual® EyeFit: Des verres progressifs individualisés innovants.

---

**Avec un niveau d'individualisation jamais atteint, ce nouveau progressif avant-gardiste, fleuron de la marque ZEISS, va révolutionner la vision des presbytes.**

## **ZEISS Gradal Individual® EyeFit : un niveau d'individualisation jamais atteint.**

Suite à l'évolution de la gamme Gradal et de son verre Individual FrameFit, Carl Zeiss Vision lance un tout nouveau verre progressif révolutionnaire, tant dans sa conception que dans le confort et la précision de vision proposés aux presbytes. Ce verre progressif va proposer une individualisation comportementale et optique, pour une vision naturelle à toutes distances.

## **Une prise en compte du comportement et des habitudes des porteurs en vision de près.**

ZEISS Gradal Individual® EyeFit, grâce à l'écoute et la compréhension des besoins des porteurs chez l'opticien, propose une individualisation comportementale de la **zone de vision de près**. En effet, en vision rapprochée, il est important de prendre en compte le comportement et les habitudes visuelles du porteur. **Nous utilisons de plus en plus différemment notre vision de près**, à des distances plus importantes qu'auparavant, notamment avec l'usage grandissant de la lecture sur écran (tablettes numériques, presse online), l'utilisation d'internet ou encore des Smartphones. La zone de vision rapprochée de ZEISS Gradal Individual® EyeFit va être **individualisée en fonction du comportement de vision des porteurs de lunettes, et de leurs habitudes quotidiennes**.



## **Une individualisation du verre pour mieux voir à toutes distances.**

Les comportements sont différents, chaque œil l'est aussi. ZEISS, souhaitant proposer aux porteurs de lunettes une vision naturelle à toutes distances, va plus loin. La technologie EyeFit permet d'intégrer de nouvelles mesures, encore plus précises. En effet, les avancées technologiques en ophtalmologie de ZEISS et l'expérience du N°2 des verres ophtalmiques permettent aujourd'hui de mesurer et d'utiliser des bases de données beaucoup plus précises quant à la longueur de l'œil et donc de mieux calculer la position du centre de rotation de l'œil en fonction de l'amétropie (correction optique), **avec une précision au 1000<sup>ème</sup>** (quant auparavant le calcul se faisait au 100<sup>ème</sup>).

**Ces nouvelles mesures plus précises du centre de rotation de l'œil sont intégrées au calcul du verre**, à l'aide de la **nouvelle technologie optimisée C.O.R.E.** (Center Of Rotation Evaluation). Le verre est entièrement recalculé, individualisé, **proposant ainsi de voir naturellement à toutes distances, en vision de près et en vision intermédiaire, tout en ayant une vision de loin parfaite, exempte d'aberration.**

## **Le verre progressif le plus mince du marché.**

Grâce au procédé OPTIMA, ces nouveaux verres bénéficient des dernières technologies en matière d'amincissement, pour un confort d'utilisation et une esthétique optimale.

## Une nouveauté qui répond à l'évolution des besoins de la population de plus de 40 ans...

Le nombre de presbytes est en constante augmentation en France. Un consommateur sur trois fait déjà partie des plus de 50 ans, et en 2050, c'est un consommateur sur deux qui sera concerné. Avec un âge moyen qui ne cesse de croître et une évolution des comportements en vision rapprochée (dont l'utilisation par exemple des nouvelles technologies : lecture sur écran, Ipad®, Blackberry®, presse online, etc.), le **nouveau verre progressif individualisé ZEISS Gradal Individual® EyeFit**, fleuron de la gamme ZEISS, répond parfaitement aux besoins des presbytes.

### ...ainsi qu'au marché.

Selon une étude des Annonces de l'Optique parue en 2010, **près de 20% des verres progressifs vendus en France en 2009 sont des verres individualisés** (contre 17,5% en 2008). La demande des consommateurs augmente donc quant à l'individualisation de leurs verres de lunettes. La technologie apportée et mise à la disposition du grand public répond donc bien à une demande réelle.

De plus, selon une étude GFK parue en 2011, **les ventes de verres progressifs à très haute valeur ajoutée ont augmenté de près de 20% (en valeur) en 2010** par rapport à l'année précédente.

Ce qui conforte également ZEISS d'innover et de proposer le meilleur aux porteurs de lunettes, en fonction de leurs besoins et attentes.

## Instrument de prise de mesure ZEISS :

### RV Terminal®, système de centrage numérique de haute précision.

Carl Zeiss Vision, créateur du premier centreur électronique propose aux opticiens son **RV Terminal®**. Cet appareil de prises de mesures, unique, permet d'obtenir un centrage de haute précision (10ème de mm) sans solliciter l'accommodation du porteur, grâce à une technologie brevetée issue de l'astronomie : speckle®. Cette avancée est majeure quand on connaît l'importance du centrage dans l'adaptation des verres ophtalmiques pour les porteurs. En effet, un constat physique est à prendre en considération : une erreur de centrage d'1 mm par côté, par une addition de 2 dioptries, réduit de 40% les champs visuels disponibles.



Avec un centrage ultra précis au 1/10<sup>e</sup> de mm qui ne suscite pas l'accommodation du porteur en évitant les effets de convergence et de parallaxe, une qualité d'image inégalée et une détection automatique des pupilles, le **RV Terminal®** répond parfaitement aux besoins des opticiens.

Les porteurs de lunettes peuvent quant à eux bénéficier d'un véritable confort visuel et d'une adaptation rapide grâce aux mesures d'une précision de l'ordre de 1/10 mm ainsi que d'un procédé interactif et individualisé de choix de monture et de verres.



# Un verre unifocal individualisé : Clarlet® Individual.

---

**ZEISS propose également des verres unifocaux individualisés, pour répondre aux besoins spécifiques de tous les porteurs.**

En 2008, ZEISS a lancé Clarlet® Individual, le premier verre unifocal individualisé.

Ce verre unifocal (corrigeant la myopie, l'hypermétropie et l'astigmatisme) permet, toujours grâce à des prises de mesures spécifiques et de haute précision via les instruments ZEISS, de proposer à tous les porteurs exigeants une vision optimisée dans toutes les directions, ainsi qu'une excellente acuité visuelle en tout point du verre, même dans le cas de fortes puissances (pour les fortes corrections).

Les unifocaux conventionnels ne prennent pas en compte la position d'utilisation effective du verre face à l'œil, et des aberrations en position portée viennent alors altérer la vision, notamment périphérique.

Dans le cas de verres individualisés, des **prises de mesures complémentaires sont effectuées afin de calculer :**

- L'écart pupillaire,
- La hauteur et les dimensions de la monture,
- La distance verre-œil,
- L'angle d'inclinaison,
- Ainsi que l'angle du galbe.

**Avec les verres individualisés ZEISS Clarlet® Individual, le calcul du verre permet une vision naturelle, sans fatigue ni stress oculaire, une meilleure vision des contrastes, une perception des couleurs extrêmement précise, ainsi qu'une adaptation quasi immédiate pour tous les porteurs.**

# ZEISS, pionnier de l'individualisation.

## Freeform et individualisation : naissance de la technologie de surfacage point par point des verres optiques

Chez les verriers, les groupes allemands furent les pionniers dans le développement de la méthode de surfacage point par point, dite technologie « freeform ». Une méthode de surfacage dont l'ampleur croît d'année en année et qui vient progressivement se substituer aux techniques traditionnelles de surfacage des verres correcteurs.

**Ainsi, dès 1983 ZEISS utilise le surfacage point par point pour la fabrication des palets de semi-finis de son verre progressif « Gradal HS ».**

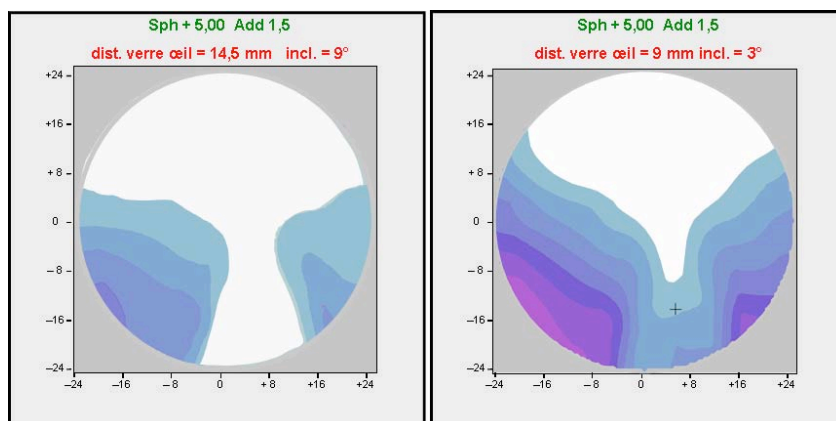
Il s'agit de la méthode des « splines », une technologie née des recherches de ZEISS dans la métrologie pour le secteur automobile (utilisée lors du calcul de fonctions polynomiales pour l'approche de contours complexes de pièces de précision) et d'un des principaux fabricants allemands de machines de surfacage.

## Pourquoi le développement de la technologie freeform ?

Malgré les avancées techniques des verres progressifs de l'époque, on notait un pourcentage résiduel de presbytes ne parvenant pas à s'adapter à leurs verres. En effet, les semi-finis sont fabriqués avec les paramètres établis pour un porteur « idéal » (écart pupillaire : 65 mm, inclinaison de la monture 9°, distance verre œil 14 mm et distance de lecture : 380 mm).

Dès lors que les paramètres individuels du porteur divergent des valeurs standards idéales, les champs de vision sont réduits et les aberrations périphériques accentuées.

La seule solution consistait à pouvoir fabriquer un progressif qui tiendrait compte des paramètres individuels du porteur. Les services R&D de Carl Zeiss développent avec les fabricants les premières machines de surfacage point par point : **la première entre en service en 1984 pour surfer les faces atoriques internes des progressifs « Gradal HS » et « Gradal Top ».**



***D'une monture à l'autre, le porteur peut ressentir une gêne lorsque les verres sont surfacés à partir de données standard : à gauche, le verre tel que conçu par la R&D en intégrant les paramètres d'un porteur « idéal » ; à droite, le même verre avec une distance verre-œil réduite et monté sur une monture percée.***

## Qu'est-ce qui différencie la méthode de surfaçage point par point et la méthode traditionnelle ?

La **méthode traditionnelle** de surfaçage utilise un palet de verre dont la surface avant comporte déjà la géométrie progressive (disposition des différentes zones de vision et addition).

Le **surfaçage point par point permet une plus grande précision de travail** car les verres sont surfacés au micron, ce qui va au-delà des normes requises par l'AFNOR (tolérance de 0.06D).

**Ce savoir faire appliqué à l'optique est né chez ZEISS de la maîtrise du surfaçage des miroirs asphériques des télescopes spatiaux**



Ce qui prime pour tous les verriers, c'est la capacité de reproduire la géométrie cible (sans puissance en face avant), mais également la qualité de la mesure. En mêlant géométrie et mesure grâce aux logiciels d'individualisation, les verriers ont contribué à une première : **réaliser des verres sur mesure.**

Avec le surfaçage point par point et un logiciel de calcul dédié, **le fabricant maîtrise l'emplacement des zones de déformation et tient compte simultanément des données de l'œil droit et de l'œil gauche, afin d'intégrer les données personnelles du porteur.**

Il est nécessaire de **compiler dans le calcul la prescription, les corrections de chaque œil, les écarts pupillaires, la distance verre-œil, afin de réaliser un produit entièrement individualisé**, avec une gestion sur-mesure des astigmatismes de surface, qui peuvent être positionnés là où ils sont le moins gênants pour le porteur.

## La course à la technologie freeform

La technologie de surfaçage point par point est aujourd'hui disponible chez tous les verriers, mais chaque industriel dispose de ses propres logiciels de calcul des géométries, c'est un des critères différenciant les produits.

Surfacé en freeform actuellement implique seulement de disposer d'investissements conséquents en parc machines.

Fabriquer un verre progressif individualisé impose de disposer d'équipes R&D actives, de mathématiciens et informaticiens pointus pour développer ces fameux logiciels propres et dédiés à l'individualisation pour calculer en temps réel une géométrie de verres totalement individualisés.

En effet, **ces verres sont calculés de manière unique, pour un porteur donné, qui aura choisi une monture spécifique et qui intégreront des mesures individuelles spécifiques.**

Dans les années 80, calculer une géométrie de progressifs pour un simple verre sphérique addition 2 nécessitait un calcul d'une nuit entière, **aujourd'hui, les avancées dans ce domaine ont permis de réduire la durée de ce calcul à moins de 3 minutes.**

# Presbytie et principaux défauts visuels.

## La presbytie touche 20 millions de personnes en France.

La presbytie n'est pas une maladie mais un **processus de vieillissement normal de l'œil**. Il se traduit par un trouble de la vision qui rend difficile la focalisation pour lire ou effectuer un travail de près. En effet, en vieillissant, le cristallin de l'œil diminue l'effet de contraction et de relâchement des deux muscles impliqués dans l'accommodation. Aussi, quand la presbytie débute, elle se manifeste par une baisse de vision pour la lecture des petites lettres et quand la lumière est insuffisante, le lecteur doit prendre du recul pour faire le point. Le sujet est d'abord obligé d'allonger les bras pour lire, de chercher un meilleur éclairage, puis de porter en permanence des lunettes.



Ce phénomène touche généralement les personnes de plus de 40 ans, progresse jusqu'à 60 ans puis se stabilise. On estime à environ **20 millions le nombre de presbytes en France tandis que 700 000 nouveaux cas sont recensés tous les ans.**

## Les verres progressifs, une réponse technologique efficace.

Les personnes atteintes de presbytie ont besoin de lunettes pour une bonne vision de près et de loin. Exit les verres à double foyer avec une démarcation franche entre la partie haute et la partie basse : **les verres progressifs offrent la prouesse d'intégrer 3 champs de vision sur une seule surface (vision de près, intermédiaire et de loin).**

Les verres progressifs s'inspirent du fonctionnement naturel de l'œil et possèdent une puissance correctrice variable de la partie haute à la partie basse de chaque verre. La géométrie d'un verre progressif est conçue de manière à augmenter la correction graduellement vers le bas sans arête visible. Ces verres corrigent la presbytie et permettent de voir net à toute distance en corrigeant également un autre défaut visuel, comme la myopie, l'hypermétropie ou l'astigmatisme.

## [Les principaux défauts visuels et leurs solutions.](#)

### Pour bien comprendre les défauts visuels.

La présence d'un défaut visuel signifie que l'œil connaît un dysfonctionnement : le point de focalisation des rayons lumineux n'est pas situé sur la rétine, mais en avant (myopie) ou en arrière de celle-ci (hypermétropie), ou encore, en plusieurs points au lieu d'un seul (astigmatisme). L'œil perçoit alors des images floues ou déformées, selon les cas. **Corriger ce dysfonctionnement suppose de ramener le point de focalisation sur la rétine** et de réunir, le cas échéant, plusieurs points en un seul. **C'est le rôle des verres correcteurs.**

### Quelques chiffres.

Défaut visuel le plus répandu, la myopie concerne 39%\* de la population suivi de l'astigmatisme qui touche 15%\* de personnes. L'hypermétropie est moins fréquente avec seulement 9 % d'individus atteints. La presbytie touche quant à elle 26 à 30%\* de la population. En forte augmentation, ce pourcentage atteindra 40%\* à l'aube de l'an 2020 avec 25 millions d'individus concernés\*.

\* Source Syndicat National des Ophtalmologistes de France.

## La myopie

La myopie se traduit par une vision floue des objets distants. Le myope voit donc mal de loin mais bien de près.

### Que se passe-t-il dans un œil myope ?

Le point de focalisation des rayons se situe en amont de la rétine, l'image se forme trop tôt. Corriger la myopie nécessite de repousser ce point au fond de l'œil en modifiant le trajet des rayons lumineux.

### Les signes avant-coureurs

Plisser les yeux pour voir net de loin, avoir des difficultés à lire les enseignes ou s'approcher pour regarder la télévision sont autant de signes avant-coureurs d'une myopie.

### Quelle solution ?

La myopie se corrige avec des verres divergents de forme concave. Le verre transforme le faisceau de lumière parallèle en un faisceau divergent qui « s'élargit » après avoir traversé le verre pour être ensuite focalisé sur la rétine. La forme concave se traduit par des bords épais et un centre plus mince. L'épaisseur des verres augmente avec le degré de myopie.

## L'hypermétropie

L'hypermétropie est l'inverse de la myopie. L'hypermétrope voit mieux de loin que de près. Il peut toutefois obtenir une vision nette en accommodant en permanence pour replacer l'image sur la rétine.

### Que se passe-t-il dans un œil hypermétrope ?

Le point de focalisation des rayons lumineux se situe derrière la rétine, l'image se forme donc trop tard. Corriger l'hypermétropie suppose de « tirer » l'image en avant en modifiant le trajet des rayons lumineux.

### Les signes avant-coureurs

L'hypermétropie peut passer inaperçue jusqu'à l'âge adulte (le jeune hypermétrope compense son défaut visuel en accommodant). Elle se manifeste par des tensions oculaires, des maux de tête liés à l'effort d'accommodation et une fatigue oculaire après un travail de près.

### Quelle solution ?

L'hypermétropie se corrige avec des verres convergents de forme convexe. Le verre transforme le faisceau de lumière parallèle en un faisceau convergent qui « rétrécit » après avoir traversé le verre pour être ensuite focalisé sur la rétine. La forme convexe se traduit par des bords minces et un centre plus épais. L'épaisseur des verres augmente avec le degré d'hypermétropie.

## L'astigmatisme

L'astigmatisme résulte d'une cornée à la surface irrégulière, plus ovale que ronde en général. Ce défaut entraîne une vision déformée de près comme de loin, avec une perception atténuée des contrastes.

L'astigmatisme se double souvent d'une myopie ou d'une hypermétropie.

### Que se passe-t-il dans un œil astigmaté ?

La cornée irrégulière n'offre pas la même courbure dans toutes les directions. Elle projette alors les rayons lumineux dans différents axes, entraînant une focalisation des rayons lumineux en autant de points, situés soit sur la rétine, soit en aval ou en amont de celle-ci. Corriger l'astigmatisme suppose de réunir tous les rayons en un seul point sur la rétine.

### Les signes avant-coureurs

L'astigmatisme ne s'accompagne parfois d'aucun symptôme. Souvent, ce sont des confusions au niveau de la lecture qui attirent l'attention. L'astigmaté confond les signes proches comme le h, le m et le n ou encore le 0 et le 8.

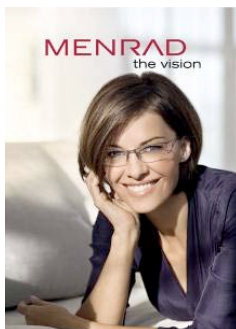
### Quelle solution ?

L'astigmatisme se corrige avec des verres toriques. Les courbures du verre varient selon les axes pour compenser les irrégularités de la cornée et projeter les rayons dans la bonne direction. Les verres toriques présentent des bords d'épaisseurs variables. Les variations d'un bord à l'autre sont d'autant plus marquées que l'astigmatisme est important.

**Menrad The Vision** est un groupe familial allemand créé en 1896. Ce groupe possède 9 filiales propres en Europe, en Asie et au Moyen Orient, et distribue des montures dans plus de 80 pays. Menrad The Vision possède son propre outil de production, en Suisse et en Chine, avec près de 1,5 million de montures produites par an.

Menrad The Vision véhicule des valeurs de qualité fortes et emploie plus de 1000 collaborateurs partout dans le monde.

## Marques distribuées :



## Menrad France :

Filiale française du groupe allemand, Menrad France existe depuis 1966. En 2010, Menrad France comptait plus de 2 000 clients. 19 collaborateurs, dont 14 commerciaux, sont au contact quotidien des opticiens pour leur apporter les meilleurs services possible.

## Contact Menrad France :

Cynthia Ravary – Assistante commerciale/presse  
9, chaussée Jules César – 95 527 Cergy Pontoise Cedex  
Tel : 01 34 41 67 90  
[cravary@menrad.fr](mailto:cravary@menrad.fr)

# A propos de Carl Zeiss Vision

## Le Groupe Carl Zeiss AG



**Le Groupe Carl Zeiss AG est leader en optique de précision. Carl Zeiss AG est présent sur 4 marchés forts et comporte 6 divisions :**

- Solutions médicales et recherche : Technique Médicale et Microscopie
- Solutions Industrielles : Technologie des Semi-conducteurs et Métrologie Industrielle
- Produits Styles de vie : Optique Grand Public et Optronique
- **Santé Visuelle (Carl Zeiss Vision)**

Entreprise fondée en 1846 en Allemagne (Iena), le Groupe Carl Zeiss AG emploie 24 000 collaborateurs dans plus de 30 pays. Chaque année, le Groupe consacre 10% de son chiffre d'affaires à la recherche et au développement de nouveaux produits optiques.

A travers sa filiale **Carl Zeiss Meditec**, le Groupe Carl Zeiss est l'un des principaux fournisseurs mondiaux de systèmes complets pour le diagnostic et le traitement des maladies de l'œil. Il est aussi leader dans le domaine des systèmes de visualisation novateurs en neurochirurgie et en chirurgie ORL.

75 % des opérations de la cataracte dans le monde sont réalisés grâce à du matériel ZEISS

## Le Groupe Carl Zeiss Vision



Filiale à 100% du Groupe Carl Zeiss AG, Carl Zeiss Vision est le n° 2 mondial dans le domaine des verres ophtalmiques. Le siège du Groupe se situe à Aalen, près de Stuttgart en Allemagne. Présent dans plus de 30 pays, Carl Zeiss Vision emploie 10 400 collaborateurs dans le monde dont près de 800 en France sur ses sites de Fougères (35), Aubergenville (78) et Paris où est basé son nouveau siège commercial.

### **Verres Ophtalmiques**

Carl Zeiss Vision propose une **offre complète** adaptée à la stratégie de chaque opticien et des verres **pour tous les besoins** des porteurs et toutes les prescriptions.

Chaque seconde dans le monde, deux porteurs choisissent des verres fabriqués par Carl Zeiss Vision.

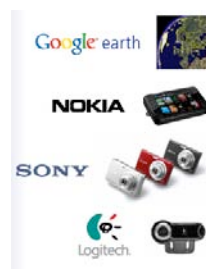
### **Instruments (RV Terminal, i.Profiler)**

Carl Zeiss Vision offre des systèmes de prise de mesures haute performance qui permettent d'optimiser la qualité de vision.

### **Solutions Basse-Vision**

Carl Zeiss Vision met au point des systèmes optiques autonomes individuels et portatifs pour que les patients atteints de DMLA retrouvent une meilleure autonomie de vision.

**Les plus grandes marques comme Google earth,  
NOKIA, SONY, Logitech font confiance aux optiques ZEISS,  
Les porteurs en font de même pour leur verres de lunettes.**



# Carl Zeiss Vision : nouveau siège commercial parisien

---

**Une nouvelle présence parisienne s'accompagne d'un renforcement significatif de ses équipes, avec l'arrivée de nouveaux collaborateurs.**

***Carl Zeiss Vision France annonce l'ouverture de son nouveau siège commercial et d'un showroom, en lien avec son dynamisme et cohérent avec sa volonté d'accélération de son développement. Le N°2 des verres optalmiques annonce également l'arrivée de nouveaux collaborateurs, au service de ses clients. Cette implantation parisienne est le symbole du positionnement fort et de la stratégie commerciale affirmée et pilotée depuis plusieurs mois par Nicolas SÉRIÈS, Directeur Général de Carl Zeiss Vision France.***

## **Un nouveau siège commercial à Paris pour favoriser la proximité et l'accompagnement client.**

Ce nouveau siège commercial, **situé 64 rue Tiquetonne, Paris 2<sup>ème</sup>**, va permettre à Carl Zeiss Vision France de se rapprocher de ses clients et de déployer ses services auprès des 3 000 opticiens de la région parisienne. Cette nouvelle stratégie s'accompagne d'un renforcement significatif des équipes marketing, commerciales, ainsi que de la création d'un pôle de formation, d'un pôle relations ophtalmologistes, et d'un pôle relations avec les organismes complémentaires d'Assurance Maladie.

Ce siège commercial parisien de Carl Zeiss Vision France est le symbole de la stratégie du leader de l'optique de précision, avec des objectifs affichés : **développer la marque ZEISS, créer des offres spécifiques pour les opticiens et devenir le N°2 incontesté des verres optalmiques.**

## **Un showroom ZEISS.**

Cet espace spécifique, mettant en situation la marque ZEISS, va permettre aux opticiens de venir à la rencontre de la philosophie et de l'expertise ZEISS.

Ce showroom, véritable univers ZEISS, présente une offre globale « verres, instruments et solutions Basse Vision », tout comme au sein des points de vente partenaires de la marque.

**Grâce à la mise en situation du Corner ZEISS**, intégrant la scénarisation de l'acte de vente, les opticiens vont pouvoir appréhender une démarche de vente complète, afin de mieux conseiller les porteurs et développer la valeur moyenne d'un équipement. C'est un outil unique de différenciation et de professionnalisme.

## **Les Lundis de l'Opticien.**

Ce showroom accueillera les Lundis de l'Opticien, véritable lieu d'échanges et de rencontres avec l'univers ZEISS. Des **formations pointues** seront organisées **dans un environnement réel**, pour engager une véritable **professionnalisation d'un réseau des opticiens partenaires** de la marque, et leur permettre d'offrir aux porteurs l'expérience d'une meilleure vue (ou Best Vision Experience).

## Un renforcement des équipes, notamment sur la région parisienne.

Carl Zeiss Vision France renforce ses équipes et annonce l'arrivée de nouveaux collaborateurs, au sein du nouveau siège commercial parisien :

- **Stéphane DESSE** a rejoint Carl Zeiss Vision France fin 2010 au poste de **Directeur Régional Paris et Région Parisienne et Responsable Grands Comptes**. Fort d'une expérience de près de 14 ans chez ESSILOR, il possède de solides compétences dans le domaine des verres optiques, tant au niveau « produits » que « marché ». De nouveaux délégués commerciaux viennent également renforcer cette équipe, qui a pour objectif de développer les partenariats et la présence de la marque ZEISS sur Paris et en Région Parisienne. 
- Après 17 années d'expériences marketing en tant que chef de produit, responsable puis Directrice Marketing au sein de différentes entreprises et notamment chez EPSON, **Cécile BENOIST** a été nommée fin 2010 au poste de **Directrice Marketing** de Carl Zeiss Vision France. Ses compétences, notamment d'un point de vue consommateurs et réseaux, viennent enrichir la stratégie marketing de l'entreprise. Membre du comité de direction, Cécile BENOIST a sous sa responsabilité l'ensemble des équipes marketing de Fougères (35) et de Paris (produit, trade marketing et communication), ainsi que les équipes du pôle de formation et du pôle relations ophtalmologistes. 
- **Bruno MUNIER** vient quant à lui de rejoindre Carl Zeiss Vision France au poste de **Responsable Relations OCAM** (Organismes Complémentaires d'Assurance Maladie). Grâce à son expérience et ses compétences acquises dans le domaine de l'optique et au sein des OCAM, en tant que Directeur de l'UNIF – Union des Mutuelles d'Ile de France, et Directeur du réseau des Opticiens Mutualistes (groupe Visaudio), Bruno MUNIER vient ainsi renforcer l'équipe commerciale de Carl Zeiss Vision France. 
- **Thomas BOISSON** a rejoint l'entreprise en tant que **Chargé Trade marketing**. Opticien diplômé et titulaire d'une licence d'optométrie complétée par une école de commerce, il est basé à Paris. Après avoir travaillé au sein du service marketing chez Krys Groupe, il vient renforcer l'équipe marketing de Carl Zeiss Vision France en vue de développer des projets Trade marketing à destination des enseignes, réseaux et groupements. 

## **Une stratégie affirmée de développement commercial.**

**Nicolas SÉRIÈS**, Directeur Général de Carl Zeiss Vision France, a pour mission d'assurer le développement commercial de l'entreprise, dans le cadre de la stratégie européenne du Groupe. Il s'agit principalement de **conquérir de nouveaux marchés et de nouveaux clients**.

L'objectif affiché de **Carl Zeiss Vision France est de se positionner comme le N°2 incontesté du marché des verres optiques**. « *Le rapprochement avec nos clients pour devenir leur fournisseur privilégié est une priorité. Nous développons une gamme de services associés, qui, combinée à la qualité de nos verres optiques, est un véritable atout pour les opticiens et leurs clients* », indique Nicolas SÉRIÈS. 