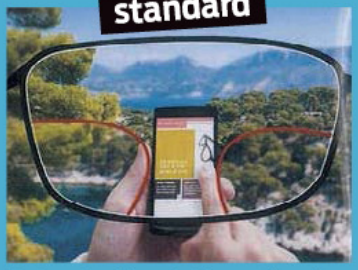
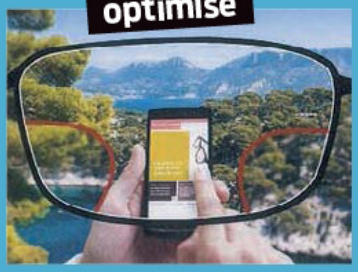
Nous avons testé deux catégories de verres progressifs, les uns de milieu de gamme (standard), les autres haut de gamme (optimisés).

Verre progressif standard



En haut, la vision de loin est dégagée. En bas, la vision rapprochée est optimale dans la zone de lecture d'un œil standard, mais peut être perturbée par les zones de flou latérales.

Verre progressif optimisé



Les aberrations des zones latérales sont repoussées sur les côtés, élargissant ainsi les champs de vision, la fluidité entre les différentes zones est améliorée.

Il existe aussi des verres dits "personnalisés" : il s'agit de verres optimisés, dont le design peut être modifié pour s'adapter aux paramètres spécifiques du porteur. Mais la plupart des gens n'ont pas besoin d'une telle individualisation.

DR – IMAGE SOURCE/PLAIN PICTURE

VERRES PROGRESSIFS

Varilux, plus cher mais pas meilleur !

Vous devez porter des verres progressifs ? Il n'est pas nécessaire de payer au prix fort des verres de dernière génération. Ni d'acheter des Varilux d'Essilor, la marque leader du marché. C'est le principal résultat de notre étude inédite, qui met à mal le discours marketing des opticiens.

Pas moins de 568 €, c'est la somme moyenne qu'il faut régler pour une paire de lunettes équipée de verres progressifs. Ce chiffre émane d'un rapport confidentiel réalisé par la société Alcimed pour le compte de la direction de la Sécurité sociale, que *«60»* avait pu se procurer il y a quelque temps *(voir* «60» *n° 479, février 2013)*. Dans la majorité des cas, le remboursement par l'Assurance maladie reste très limité. Seuls celles et ceux qui bénéficient d'une complémentaire santé avec un contrat haut de gamme (donc aux cotisations élevées) peuvent espérer alléger la facture. Bref, d'une manière ou d'une autre, se procurer des verres progressifs coûte très cher. Il ne s'agit pourtant pas de produits de luxe, puisque tout le monde devient presbyte autour de la quarantaine.

UNE DIVERSITÉ DE FAÇADE

Alors que les magasins d'optique se multiplient, on peut s'étonner que cette situation ne profite pas davantage aux consommateurs. Le rapport 2013 de la Cour des comptes apporte un premier élément d'explication : *« L'accroissement rapide du nombre de points de vente (+ 43 % entre 2000 et 2011) conduit chaque opticien à répercuter ses frais fixes sur un volume de ventes moins élevé, ce qui augmente le prix unitaire du bien vendu. »*

De fait, la multiplication des magasins n'offre qu'une diversité de façade. Le marché du verre progressif est tenu par un nombre très restreint de fabricants. Essilor, inventeur du verre progressif et actuel leader mondial du secteur, détiendrait à lui seul plus de 30 % de parts de marché, d'après le rapport d'Alcimed. Il est suivi par BBGR, un fournisseur... qui fait lui aussi partie du groupe Essilor. Au total, Essilor et ses filiales pèseraient entre 50 et 70 % du marché français.

UNE OPACITÉ CALCULÉE

Derrière ce mastodonte, les verriers Carl Zeiss et Hoya se placent en deuxième et troisième place, avec respectivement 15 et 12 % de part de marché. Quant aux verres progressifs "maison" des enseignes d'optique, à l'exception notable de Krys qui fabrique ses verres dans sa propre usine, ils sont généralement conçus par ces mêmes fabricants (Essilor compris), qui avancent plus ou moins masqués selon les cas. Une opacité qui complique la tâche pour qui veut comparer...

Du côté des grands noms de l'optique, on jure pourtant jouer la transparence. *« Nous ne travaillons qu'avec un verrier, BBGR,* indique Didier Papaz, le P.-D.G. d'Optic 2000. *Cela nous garantit d'avoir des verres de qualité. Les verres progressifs que nous proposons en marque de distributeur sont les mêmes que ceux vendus sous le nom du fabricant, mais ils sont 10 à 15 % moins chers. »* Alain Afflelou, de son côté, a préféré faire appel aux différents verriers : *« Tous nos verres sont fabriqués, surfacés et traités par Essilor, Hoya, BBGR, Zeiss,*

CENTRE D'ESSAIS COMPARATIFS

Nos tests

- Nos 53 volontaires, âgés de 45 à 65 ans, étaient tous déjà porteurs de verres progressifs. Les critères de sélection étaient très stricts : pas de traitement du diabète, pas d'antécédents de chirurgie oculaire, pas de pathologies oculaires, pas de strabisme ni d'amblyopie… Les panélistes disposaient tous d'une prescription ophtalmologique de moins de trois ans pour de nouveaux verres progressifs.
- Chaque panéliste a porté successivement, pendant quatre semaines, trois références de verres progressifs. L'ordre d'essayage était aléatoire. Il a été déterminé par tirage au sort via une randomisation générée par ordinateur. Le test a été réalisé à l'aveugle, chaque panéliste ne connaissant ni les références des verres ni l'ordre dans lequel il les testait.
- Au terme de chaque session de quatre semaines, chaque panéliste était invité, via un questionnaire qu'il remplissait seul, à évaluer l'équipement, en lui attribuant des notes de 0 à 10 pour différents critères. À l'issue des trois sessions encadrées par des opticiens, le panéliste indiquait son équipement préféré, qui lui était offert.

Seiko, Rodenstock, car tous les grands fabricants arrivent aujourd'hui à faire des verres progressifs de qualité. » La forte concentration de ce marché contribuerait-elle à maintenir les prix élevés ? « *La concurrence entre les principaux producteurs apparaît limitée* », juge la Cour des comptes, qui s'interroge sur les « *stratégies anticoncurrentielles* » qui pourraient bien être à l'œuvre. Pour leur défense, les verriers répondront sans doute que la conception d'un verre progressif est onéreuse. L'opticien l'achète entre 50 et 140 €, contre 10 à 80 € pour un verre unifocal, selon l'analyse d'Alcimed. Et c'est pour les verres dernier cri que le client paie le plus cher. Or, tous les deux à trois ans environ, les fabricants mettent sur le marché une nouvelle génération de verres, forcément meilleure que la précédente selon eux.

FAVORISER L'INFORMATION DU CLIENT

Sommes-nous donc condamnés à nous ruiner pour nous équiper correctement ? Pour le savoir, nous avons mené une expérimentation inédite en comparant des verres progressifs haut de gamme Varilux d'Essilor à deux autres, vendus sous la marque d'un distributeur et fabriqués selon nos informations par Hoya ; l'un est de même niveau de gamme que le Varilux, l'autre correspond à un verre de milieu de gamme d'une génération plus ancienne.

Au terme de cet essai, auquel ont participé 53 volontaires, 20 personnes ont choisi de conserver les verres de milieu de gamme, 20 autres les verres haut de gamme à la marque de distributeur... et seulement 13 personnes les verres haut de gamme d'Essilor ! Conclusion : ni Essilor ni même les verres progressifs les plus récents (et donc les plus onéreux) ne sont incontournables pour obtenir une qualité de vision satisfaisante.

Pour que les consommateurs puissent profiter pleinement de notre démonstration, encore faut-il que deux conditions soient réunies. D'abord, la garantie qu'une véritable concurrence s'exerce entre les différents fabricants. Ensuite, une bonne information du client sur ce qu'il achète (la catégorie du verre et le nom du fabricant, au-delà du nom commercial), afin de lui permettre de comparer les produits des différentes enseignes. Au besoin, les pouvoirs publics devront intervenir pour exiger davantage de transparence dans ce secteur, où trop de choses restent dans le flou. ||

VICTOIRE N'SONDÉ. Ingénieure : MARIE-CÉCILE JACQUOT

BON À SAVOIR

Des prix et des marges

Le Varifocus+ 1.5 SAR CC coûte 100 € sous marque de distributeur Hans Anders, quand son équivalent sous marque Hoya est vendu 230 € en moyenne, un prix beaucoup plus proche du Varilux que nous avons testé. Cela donne une idée de la puissance d'achat de Hans Anders, peu développé en France mais fortement implanté aux Pays-Bas, mais aussi des marges réalisées sur les verres des grandes marques.

Notre étude inédite

Les verres Varilux

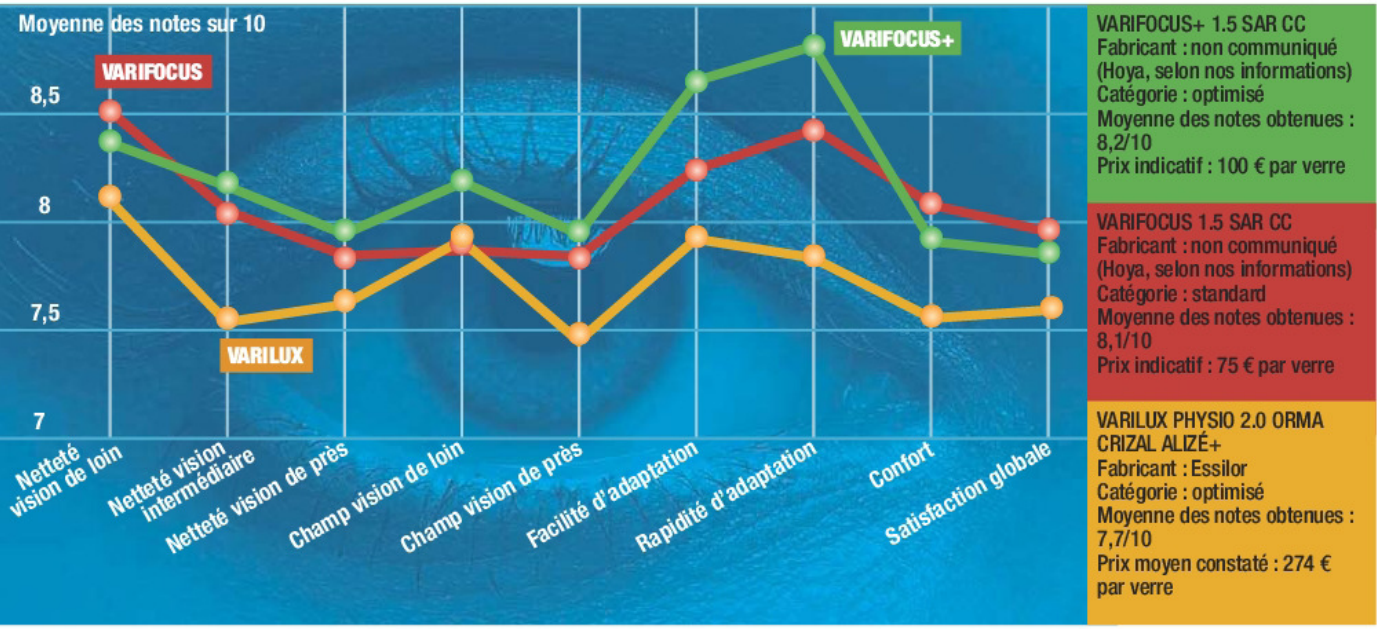
En matière de verres progressifs, on trouve des multitudes de noms commerciaux. Chaque enseigne dispose de ses propres marques, auxquelles s'ajoutent celles de la poignée de fabricants qui trustent le marché. Et pourtant, le consommateur français ne retient jamais qu'une seule marque : Varilux. Celle dont lui parlent les publicités, et que lui vantent médecins et opticiens.

Au travers de cette étude inédite, nous cherchions à répondre à deux questions principales.

→ D'une part, nous voulions savoir s'il existe, à niveau de gamme similaire, des alternatives aux verres progressifs d'Essilor, apportant une qualité de vision équivalente. Pour cela, nous avons comparé deux verres progressifs haut de gamme, l'un fabriqué par Essilor, et l'autre vendu sous une marque de l'enseigne d'optique *low cost* Hans Anders.

→ D'autre part, alors que les fabricants mettent régulièrement sur le marché de nouveaux verres progressifs, nous voulions savoir si les dernières générations de verres étaient effectivement plus satisfaisantes pour les utilisateurs que les précédentes.

dépassés par ceux de la marque distributeur



VARIFOCUS+ 1.5 SAR CC
Fabricant : non communiqué (Hoya, selon nos informations)
Catégorie : optimisé
Moyenne des notes obtenues : 8,2/10
Prix indicatif : 100 € par verre

VARIFOCUS 1.5 SAR CC
Fabricant : non communiqué (Hoya, selon nos informations)
Catégorie : standard
Moyenne des notes obtenues : 8,1/10
Prix indicatif : 75 € par verre

VARILUX PHYSIO 2.0 ORMA CRIZAL ALIZÉ+
Fabricant : Essilor
Catégorie : optimisé
Moyenne des notes obtenues : 7,7/10
Prix moyen constaté : 274 € par verre

C'est pourquoi nous avons inclus dans l'essai des verres plus basiques, de milieu de gamme, eux aussi, fournis par Hans Anders. Les responsables de Hans Anders ont refusé de nous dire par qui étaient fabriqués leurs verres, se bornant à nous indiquer qu'il s'agissait de *« l'un des trois gros fabricants mondiaux »*. Après enquête, nous sommes en mesure de préciser qu'il s'agit de Hoya. Selon les professionnels que nous avons consultés, le verre Varifocus testé serait équivalent au Hoyalux Summit PRO 1.5 Super Hivision, et le Varifocus+ au Hoyalux iD Lifestyle CR39 1.50 Super Hivision.

Au terme de cette expérimentation, les résultats obtenus par les deux références Varifocus montrent qu'il est possible de se procurer un équipement de qualité chez des fabricants autres qu'Essilor et ses filiales. Notre étude bat également en brèche l'idée selon laquelle des verres progressifs de génération plus récente seront forcément plus satisfaisants que des verres plus anciens, censés être moins perfectionnés. Pour chaque verre, huit critères caractérisant la qualité globale (netteté, confort…) ont été étudiés, auxquels s'ajoute une note de satisfaction globale. D'après la moyenne des notes obtenues, les trois équipements finissent au coude à coude.

La qualité au rendez-vous pour les trois références

→ Toutes les notes sont supérieures à 7,5/10 pour les trois références et pour tous les critères étudiés.

→ Les écarts de moyenne sont faibles entre les verres les mieux notés et les moins bien notés, pour la majorité des critères évalués. Ils sont de l'ordre de 0,5/10.

→ Pour le critère de la rapidité d'adaptation, les écarts de moyenne sont un peu plus élevés entre le meilleur, le verre haut de gamme fabriqué par Hoya, et le moins bon, le Varilux Physio 2.0 d'Essilor.

Le verre plus basique globalement aussi performant

Correspondant à une catégorie de verres progressifs plus basiques censés apporter moins de confort dans la vision *(voir page 32)*, les verres Varifocus de milieu de gamme font presque aussi bien que les verres haut de gamme de la même marque, et mieux que les Varilux d'Essilor.

→ Ces verres *a priori* moins sophistiqués obtiennent même la meilleure note pour la satisfaction globale, pour le confort, ainsi que pour la netteté de la vision de loin.

Les verres Varilux légèrement en retrait

Sans faire de réelle contre-performance, les verres Varilux Physio 2.0 d'Essilor n'obtiennent pas des résultats à la hauteur de leur notoriété et de leur prix. Il est vrai que deux volontaires ont attribué la note de 0/10 aux verres Varilux Physio 2.0 pour six critères, ce qui a contribué à abaisser la note globale de cette référence.

→ À l'issue du test, seuls 13 des 53 volontaires ont décidé de partir avec les verres progressifs d'Essilor. Quant aux deux références fabriquées par Hoya, elles ont été choisies par 20 panélistes chacune. ||

THINKSTOCK

Réduire la facture ? Difficile mais possible

Pour limiter les frais quand vous devez acheter des verres progressifs, mieux vaut multiplier les devis. Et rappelez-vous que Varilux n'est pas la seule marque de verres performants.

Chez votre opticien, faites-vous préciser la catégorie de verres et le fabricant.

Se procurer des verres progressifs de qualité à des prix raisonnables est une entreprise difficile. Surtout quand l'ophtalmologiste a d'emblée indiqué sur l'ordonnance une référence de verres Varilux haut de gamme, comme ce fut le cas pour Pascale R. Premier devis obtenu pour la paire de Varilux recommandée par son ophtalmo : 760 €.

UNE RÈGLE D'OR : COMPARER PLUSIEURS DEVIS

Vu la facture annoncée, Pascale a demandé d'autres devis. Comparer les offres de plusieurs opticiens, c'est d'ailleurs l'une des règles d'or pour faire baisser les prix. Un opticien a proposé à Pascale une paire de verres de marque Seiko à 570 €, une autre de marque BBGR à 460 €. Après moults hésitations, elle a opté pour les verres les moins onéreux. Et elle en est pleinement satisfaite. Elle ne savait pas alors que BBGR, n°2 du marché français, est une filiale d'Essilor et qu'elle n'avait aucune raison de s'inquiéter.

REGARDER DU CÔTÉ DES MARQUES DE DISTRIBUTEURS

Pascale aurait-elle dû se rapprocher de certaines grandes enseignes, voire d'opticiens *low cost*, qui proposent des prix plus doux ? Pourquoi pas, puisque les verres de marques de distributeurs sont généralement conçus par les même grands fabricants (et parfois par Essilor lui-même !) Sauf chez Krys où on assure néanmoins s'appuyer *« sur le savoir-faire des grands verriers mondiaux »*.

Avant d'acheter des verres à prix cassés, il faudra demander à l'opticien de mentionner sur le devis la catégorie des verres (standard ou optimisés, voire personnalisés) et leur fabricant, pour comparer avec les différents devis. Enfin, mieux vaut s'adresser aux opticiens, indépendants ou pas, qui permettent (certaines grandes enseignes le proposent, mais pas toutes), si les verres ne conviennent pas, de les échanger sans frais contre une autre catégorie, ou contre quatre verres unifocaux (une paire pour voir de près, une autre pour voir de loin).

PENSER AU RÉSEAU DE SOINS DE VOTRE COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

Certaines complémentaires santé ont mis en place des réseaux de soins en optique. Les opticiens adhérents s'engagent, entre autres, à modérer leurs tarifs, en contrepartie d'un flux régulier de clients. Dans plusieurs avis, l'Autorité de la concurrence s'est prononcée en faveur de ces réseaux jugés plutôt *« pro-concurrentiels »*. ||

VICTOIRE N'SONDÉ

LE VERDICT

- **Les verres progressifs standard ont autant convaincu nos panélistes que les verres haut de gamme de génération plus récente.**
- **Les verres Varilux haut de gamme d'Essilor ont obtenu des performances correctes, mais en dessous de ceux d'un fabricant concurrent.**
- **Face à ces résultats, il convient d'assurer les conditions d'une vraie concurrence sur le marché des verres optiques.**

MASTERFILE

Site Jeunes 12-20 ans édité par l'Institut National de la Consommation

acheter malin

ctaconso.fr

Le premier site d'information conso 100% ados

Pour aider les jeunes à mieux consommer...

mon argent

ma santé

atout sport !

bien se nourrir

bien vu!

Interactif et ludique www.ctaconso.fr guide les ados au quotidien

- 6 rubriques avec des vidéos et des informations courtes
- Toute l'info pour devenir un jeune consommateur malin et responsable
- Un forum d'échanges de bons plans
- Retrouvez tous les sujets, quiz, jeux et actualités sur le site

Et pour les profs une mine d'outils pédagogiques

Concours Jeunes testeurs

édité par 60 INC

DROIT DE RÉPONSE

Suite à notre essai comparatif de produits d'entretien de lentilles

L'article intitulé « *Produits pour lentilles – un produit sur huit jugé acceptable !* », publié dans la revue *60 Millions de consommateurs* de janvier 2014, n° 489, évoque l'inefficacité des produits d'entretien pour lentilles de contact suite aux différents tests que vous avez effectués.

Tout d'abord, les données présentées dans l'article ne correspondent pas aux résultats qui reflètent l'utilisation de la solution avec les lentilles de contact dans la vie réelle. Dans cette étude, les données de cytotoxicité présentent des cellules exposées directement à des concentrations correspondant à celles de grands volumes de solution pendant une durée de 30 minutes.

Or, dans le cadre d'une utilisation réelle, une personne portant une lentille qui a été trempée dans la solution est en contact avec une petite quantité de celle-ci. De plus, le film lacrymal, présent à la surface de l'œil, dilue la concentration de la solution et diminue d'autant plus le temps de contact direct entre la solution et la surface.

Par ailleurs, vous affirmez que COMPLETE RevitaLens, solution multifonctions décontaminante obtient le potentiel cytotoxique global le plus élevé, et donc la note la plus basse (6,5/20).

Votre système d'évaluation ne prend donc pas en compte la bonne efficacité du produit (excellente action antimicrobienne), permettant ainsi de mettre en doute votre bonne foi.

Beatrice Champeix, Director, Commercial Operation France. Corinne Bidot, Sales Manager & Key Account CORNEAL France - Benelux

LA RÉPONSE DE «60»

Notre évaluation a consisté à mesurer l'efficacité de chaque nettoyant testé, mais aussi son potentiel cytotoxique - celui de la référence Complete Revitalens de la marque Abbott tout comme celui des sept autres produits inclus dans notre échantillonnage. Les résultats que nous avons publiés dans notre tableau, tout comme les commentaires qui accompagnaient ces résultats, indiquaient très clairement que le produit Abbott se démarquait de ses concurrents par ses très bonnes performances antimicrobiennes, et ce, à tous les tests effectués. Mais, comme nous l'avons précisé dans l'article, nous avons déclassé ce produit, ainsi que deux autres références, en raison d'un potentiel cytotoxique trop élevé au regard la norme NF S11-820 relative à « l'évaluation du potentiel cytotoxique oculaire des solutions multifonctions pour l'entretien des lentilles de contact ».