



POUR DIFFUSION IMMÉDIATE

## Contact

Courtney Myers

Red Havas

Tél. 412 512 6542

[courtney.myers@redhavas.com](mailto:courtney.myers@redhavas.com)

Patience Cook

Transitions Optical

Tél. 813 997 2574

[pcook@transitions.com](mailto:pcook@transitions.com)

## **Un test auprès des porteurs montre que 89% des consommateurs préfèrent les verres *Transitions® Signature® GEN 8™* aux verres clairs de première qualité**

*À la fin de l'étude, les porteurs ont massivement choisi de conserver les verres *Transitions® Signature® GEN 8™* plutôt que les verres clairs*

PINELLAS PARK, Fla., 28 septembre 2020 – Transitions Optical a réalisé un test à grande échelle auprès de 146 participants représentant la population américaine pour avoir une compréhension plus approfondie de ce que les gens attendent de leur expérience visuelle.

Un protocole de recherche entièrement nouveau et unique a été développé pour cette étude en utilisant une méthode de test en laboratoire et dans la vie. Les porteurs de l'étude ont reçu deux paires de lunettes - une avec des verres clairs de qualité supérieure et l'autre avec des verres *Transitions Signature GEN 8* - avec exactement les mêmes montures et un matériau de verres de la plus haute qualité pour effectuer un test.

Durant les tests en laboratoire, l'étude a recréé dans un environnement contrôlé les neuf situations de lumière les plus fréquentes auxquelles nous sommes exposés quotidiennement et les a regroupées en trois catégories: lumières à l'intérieur, lumières intermédiaires et changeantes et lumières à l'extérieur. Les porteurs ont testé les deux paires (verres clairs et verres *Transitions GEN 8*) pour chaque situation et ont été invités à répondre à une enquête pour évaluer leur degré de satisfaction quant à leur

expérience visuelle dans quatre dimensions: netteté, mise au point, vue et couleurs. Les résultats des tests en laboratoire comprennent:

- Dans les situations d'éclairage intérieur, les verres *Transitions Signature GEN 8* offrent une excellente vision, tout comme les verres clairs de qualité supérieure.
- À l'extérieur, en plein soleil, les répondants ont évalué leur expérience visuelle nettement supérieure avec *Transitions Signature GEN 8* par rapport aux verres clairs de qualité supérieure.
- Dans les situations de lumières changeantes et intermédiaires, *Transitions Signature GEN 8* fait une différence notable auprès des porteurs, ceux-ci déclarant voir mieux qu'avec les verres clairs de qualité supérieure dans ces situations.

Dans la deuxième partie de l'étude, soit la méthode de test dans la vie, les participants ont été invités à faire l'expérience des deux paires dans leur vie quotidienne pendant sept jours pour chaque paire. Chaque soir, ils étaient aussi invités à répondre à l'enquête afin de documenter leur expérience. À la fin du test, 2 044 jours de résultats ont été enregistrés. Après sept jours d'essai dans leur vie quotidienne avec chaque paire - *Transitions Signature GEN 8* et verres clairs - les résultats suivants quant à la méthode de test dans la vie ont été trouvés:

- 69% des répondants ont rapporté une meilleure expérience visuelle en portant les verres *Transitions Signature GEN 8*, et seulement 14% préféraient leur expérience avec les verres clairs.
- 69% des consommateurs ont perçu une meilleure protection avec les verres *Transitions Signature GEN 8* contre seulement 5% avec les verres clairs.
- 64% des personnes préfèrent leur apparence lorsqu'elles portent des verres *Transitions Signature GEN 8* alors que seulement 13% préfèrent les verres clairs dans les mêmes montures.
- Durant la semaine d'essai, sept porteurs sur 10 ont eu des compliments sur leurs verres *Transitions*.

À la fin des deux semaines d'essai, la question la plus importante a été posée aux porteurs: laquelle des deux paires de lunettes souhaitez-vous conserver? La paire avec les verres *Transitions* a été sélectionnée par 89% des répondants. En plus du choix majoritaire des verres *Transitions Signature GEN 8*, 82% des répondants les recommanderaient et les achèteraient.

« L'accueil extrêmement positif de la part des professionnels de la vue et des porteurs de *Transitions Signature GEN 8* nous a incités à mener cette recherche afin de mieux comprendre ce que les gens attendent de leur expérience visuelle », a déclaré Claire Carrara, responsable des données sur les consommateurs chez *Transitions Optical*. « Avec les résultats que nous avons obtenus, les professionnels de la vue peuvent se sentir confiants et n'avoir aucune hésitation à recommander les verres *Transitions* à leurs patients de tous les groupes d'âge comme étant la meilleure solution pour leur expérience visuelle. »

Des informations et ressources supplémentaires sur les verres *Transitions Signature GEN 8* sont disponibles sur [www.transitions.com/fr-canadapro/transitions-signature-gen8](http://www.transitions.com/fr-canadapro/transitions-signature-gen8).

### **Au sujet de *Transitions Optical***

*Transitions Optical* est le principal fournisseur de verres photochromiques (adaptatifs intelligents) à travers le monde, et a été le premier à fabriquer et commercialiser avec succès des verres adaptatifs en plastique en 1990. Investissant continuellement dans la recherche, le développement et la technologie, *Transitions Optical* offre une grande variété de produits de lunetterie et de protection, établissant de nouvelles normes de performances avancées pour fournir un confort visuel toujours croissant et une protection optimale contre la lumière bleue nocive, tout en bloquant toujours 100% des rayons UVA et UVB.

Leadership sur le plan des produits, activités axées sur le consommateur et excellence en matière d'exploitation ont fait de *Transitions* l'une des marques grand public les plus reconnues dans l'industrie de l'optique. Pour obtenir plus d'information au sujet de l'entreprise et des verres *Transitions Lumino-intelligents*, visitez le site [Transitions.com](http://Transitions.com).

Contactez notre Service Experience Clients *Transitions* pour nous poser vos questions ou avoir plus d'informations sur nos ressources marketing disponibles pour vous.

# # #

**NOTE: Pour obtenir des images en haute résolution, veuillez communiquer avec Christina Gregory au 724-261-8332 ou [Christina.Gregory@redhavas.com](mailto:Christina.Gregory@redhavas.com).**