

**Personnes-ressources**

Lesley Sillaman Arnaud Rajchenbach

Red Havas Transitions Optical

Tél. : 202 491-4055 Tél. : 514 662-1173

[lesley.sillaman@redhavas.com](mailto:lesley.sillaman@redhavas.com) [arnaud.rajchenbach@transitions.com](mailto:arnaud.rajchenbach@transitions.com)

**Un sondage de Transitions Optical met en évidence le besoin d'une meilleure éducation en santé oculaire et prise en compte de la diversité, de l'équité et de l'inclusion des patients des minorités ethniques au Canada**

Les préférences révélées par le nouveau sondage permettent d'identifier des stratégies potentielles pour obtenir de meilleurs résultats pour les patients d'origines ethniques diverses.

VICTORIA, Colombie-Britannique, 27 avril 2022 – Un nouveau sondage<sup>i</sup> de Transitions Optical révèle que les professionnels de la vue doivent mieux éduquer leurs patients canadiens d'origine asiatique, africaine et autochtone sur les risques liés à la santé oculaire. Le sondage a confirmé que peu de gens sont sensibilisés à la corrélation qui existe entre l'ethnicité et les risques accrus de souffrir de certains problèmes oculaires. L'enquête a aussi révélé que la plupart des répondants ne croient pas qu'une exposition prolongée aux rayons ultraviolets (UV) du soleil puisse nuire à leur santé oculaire et que près de sept Canadiens sur dix (67 %) n'ont pas passé d'examen de la vue au cours de la dernière année.

Les résultats du sondage démontrent également les moyens tangibles par lesquels les professionnels de la vue peuvent mettre en œuvre des pratiques axées sur la diversité, l'équité et l'inclusion pour répondre aux attentes de leurs patients d'origines ethniques diverses et maintenir ou améliorer leur santé oculaire. Les professionnels de la vue

peuvent embaucher du personnel multiethnique, mettre à la disposition des patients du matériel dans leur langue et prendre le temps de mieux les connaître personnellement.

« En plus de valider la nécessité d'une éducation à grande échelle sur l'importance de la protection contre les rayons UV et sur la façon dont l'origine ethnique d'une personne peut l'exposer à un risque plus élevé de développer certains problèmes de santé oculaire, les résultats du sondage donnent également un aperçu de la façon dont les professionnels de la vue peuvent mieux servir leur clientèle culturellement diversifiée », explique Arnaud Rajchenbach, chef marketing et ventes chez *Transitions Optical*, au Canada.

Organisé par *Transitions Optical* en avril 2022, le sondage a été réalisé avant la tenue d'une table ronde professionnelle qui explorera les besoins des groupes démographiques minoritaires en croissance au Canada.

## **Principales conclusions**

### ***Faible sensibilisation aux risques pour la santé oculaire et mise en place de mesures pour protéger les yeux***

Peu sensibilisés aux risques importants pour la santé oculaire, seulement 27 % des consommateurs canadiens croient que la perte de vision représente l'un des principaux effets nocifs de l'exposition prolongée aux rayons UV du soleil. En outre, seulement 22 % des répondants considèrent que développer des cataractes figure parmi les effets nocifs associés à l'exposition prolongée aux rayons UV et seulement 18 % croient que la dégénérescence maculaire figure également parmi les effets nocifs.

En ce qui a trait au fait qu'une faible sensibilisation puisse entraîner de mauvaises habitudes de protection, un peu plus d'un tiers (34 %) des consommateurs canadiens ont indiqué que la protection contre les rayons UV faisait partie des principales raisons pour lesquelles ils choisissaient un type ou une marque de lunettes. De plus, parmi les 76 % des participants interrogés qui portent des lunettes, seuls 16 % ont acheté des lunettes avec des verres photochromiques au cours des deux dernières années.

Toutefois, plus de la moitié (55 %) des répondants ont indiqué que les verres photochromiques ou *Transitions®* sont attrayants, car ils offrent plus de confort à leurs yeux et leur évitent de plisser les yeux lorsque la lumière est éblouissante. Plus de la moitié (52 %) des répondants sont aussi d'accord pour dire que les verres photochromiques ou *Transitions®* sont attrayants, car ils protègent leur santé oculaire dans son ensemble.

« La faible sensibilisation à l'importance de la protection des yeux contre le soleil, l'intérêt pour des verres photochromiques et la grande confiance que les patients accordent à leur professionnel de la vue (95 % des consommateurs canadiens disent faire confiance à leur professionnel de la vue pour leur faire les meilleures recommandations), constituent une occasion pour les professionnels d'éduquer leurs patients sur les dangers de l'exposition au soleil pour les yeux et de recommander des

verres *Transitions®* qui bloquent 100 % des rayons UVA et UVB du soleil », ajoute Arnaud Rajchenbach.

Presque tous les consommateurs canadiens (96 %) interrogés ont passé un examen de la vue complet au moins une fois dans leur vie. Par contre, près de sept répondants sur dix (67 %) n'en ont pas passé au cours de la dernière année. Les Canadiens autochtones (66 %) représentaient le groupe ethnique le moins enclin à avoir passé un examen de la vue au cours de la dernière année. Les obstacles nuisant à l'accessibilité aux soins n'étaient pas les mêmes pour les Canadiens d'origines asiatique, africaine et autochtone. Les Canadiens d'origines africaine (44 %) et asiatique (33 %) étaient les plus susceptibles de répondre qu'ils n'avaient pas passé d'examen de la vue complet au cours de la dernière année parce qu'ils avaient oublié de prendre leur rendez-vous ou de s'y rendre, tandis que les Canadiens autochtones (35 %) étaient plus susceptibles de ne pas avoir passé d'examen complet de la vue en raison du coût élevé.

Plus de huit consommateurs canadiens interrogés sur dix (81 %) n'étaient pas d'accord que leur ethnicité les met plus à risque de développer certains problèmes de santé oculaire. Cependant, les recherches démontrent que les personnes de descendance asiatique présentent un taux plus élevé de cataractes que les Européens et à un plus jeune âge.<sup>ii</sup> De plus, les personnes de descendance africaine sont de six à huit fois plus sujettes à développer un glaucome que les Caucasiens et plus susceptibles d'être atteintes de cécité permanente en raison du glaucome.<sup>iii</sup> Bien qu'il existe peu de données sur la prévalence de la dégénérescence maculaire liée à l'âge (DMLA) chez les Canadiens autochtones, comme un groupe, ces derniers présentent plus de risque de contracter la maladie, car ils sont beaucoup plus enclins à souffrir de diabète, ce qui augmente le risque d'être atteint de DMLA<sup>iv</sup>.

### **Les préférences des patients**

À la question portant sur les facteurs importants à considérer pour choisir un professionnel de la vue, 64 % des groupes minoritaires ethniques interrogés conviennent que les meilleures cliniques de soins de la vue comptent du personnel de races et d'ethnies différentes; ce qui est particulièrement important pour les Canadiens

d'origines asiatique et africaine, puisque 58 % des Canadiens d'origine asiatique et 57 % des Afro-Canadiens étaient d'accord qu'un professionnel de la vue de même race ou ethnicité que la leur les comprendrait mieux. De plus, 63 % des consommateurs canadiens interrogés reconnaissaient qu'ils aimeraient que leur professionnel de la vue prenne le temps de les connaître personnellement. Une majorité d'Afro-Canadiens (64 %) et de Canadiens autochtones (54 %) aimeraient aussi que leur professionnel de la vue leur offre du matériel didactique bilingue ou rédigé dans une langue autre que l'anglais.

### **À propos de la marque *Transitions*®**

Les verres et les visières *Transitions*® établissent de nouvelles normes de performances avancées pour offrir un confort visuel toujours plus grand et une protection optimale contre la lumière bleue nocive, tout en bloquant 100 % des rayons UVA et UVB. Le leadership sur le plan des produits, l'accent sur les consommateurs et l'excellence opérationnelle ont fait de *Transitions*® l'une des marques grand public les plus reconnues dans l'industrie de l'optique. Pour plus d'information sur les verres *Transitions*® Lumino-Intelligents™, rendez-vous sur [Transitions.com](https://www.transitions.com/fr-canadapro/) ou <https://www.transitions.com/fr-canadapro/>.

# # #

---

<sup>i</sup> Sondage de Wakefield Research réalisé au nom de *Transitions Optical* du 28 mars au 6 avril 2022 auprès de 1 000 adultes canadiens âgés de 18 ans et plus.

<sup>ii</sup> National Library of Medicine : <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/26256834/>.

<sup>iii</sup> Skouras Eye & Cosmetic Center : <https://www.skouraseyeandcosmetic.com/general-eye-care/january-is-glaucoma-awareness-month/>

<sup>iv</sup> National Library of Medicine : <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7207040/>.