

Personnes-ressources

Lesley Sillaman
Red Havas
Tél. : 202 491-4055
lesley.sillaman@redhavas.com

Arnaud Rajchenbach
Transitions Optical
Tél. : 514 662-1173
arnaud.rajchenbach@transitions.com

L'Académie Transitions 2022 présente « Eye Care Love Forever »

ORLANDO, Floride, 9 juin 2022 – Plus de 850 experts de l'industrie provenant de 45 pays ont assisté à la 25^e édition de l'Académie Transitions qui avait lieu la semaine dernière à l'hôtel J. W. Marriott Grande Lakes, à Orlando. Sous le thème « *Eye Care Love Forever* » (l'amour des soins oculaires pour toujours [traduction libre]), l'événement d'une durée de trois jours, sur invitation seulement, conviait les participants à découvrir les plus récents projets stratégiques de Transitions, à prendre part à des ateliers de perfectionnement professionnel et d'information sur la technologie des produits, à assister à des conférences sur le marketing et les tendances de l'industrie animées par des experts, et à réseauter avec leurs collègues et leurs partenaires.

Chrystel Barranger, présidente, Ventes en gros, Europe, Moyen-Orient et Afrique, EssilorLuxottica, et présidente d'Essilor Photochromics et de Transitions Optical, a donné le coup d'envoi à l'événement jeudi matin en accueillant les participants de partout dans le monde et en discutant de la nouvelle réalité de l'industrie de

l'optique. Par la suite, Coralie Barrau, scientifique principale en photobiologie et directrice de l'innovation pour la gestion de la lumière, Recherche et développement, EssilorLuxottica, s'est penchée sur la science de la gestion de la lumière. Brian O'Neill, vice-président de l'innovation, de la technologie et des opérations à l'échelle



mondiale, Transitions, nous a ensuite expliqué comment la nouvelle gamme de produits entièrement renouvelée de *Transitions*® répond de façon personnalisée aux besoins des patients. Charlotte Hamel, vice-présidente du marketing mondial, Transitions, a poursuivi en mettant l'accent sur le style et en présentant les collections Transitions®. Pour clore la session du matin, elle a mis en lumière le parcours du consommateur et la façon de le sensibiliser et de le convertir aux verres Transitions.

Quatre conférences portant sur **l'évolution de l'industrie et le perfectionnement professionnel** figuraient au programme de jeudi :

- **Be Inclusive to Better Serve Patients** (être inclusif pour mieux servir ses patients [traduction libre]) : D^{re} Diana Canto-Sims, O.D., Buena Vista Optical; D^{re} Essence Johnson, O.D., Parkland Hospital, Black Eyecare Perspective; D^{re} Janette Pepper, O.D., Southern College of Optometry; D^r Devin Sasser, O.D., Eye Clarity Vision; et Arlene Segovia, directrice, Marketing des communications commerciales, Transitions;
- **Become a Master of Storytelling** (apprendre à maîtriser l'art de raconter une histoire [traduction libre]) : Shawn Devine, formateur en chef, Training Edge;
- **Latest Design Trends to Recommend in Style** (les plus récentes tendances pour recommander des montures qui ont du style [traduction libre]) : Paula Donnelly, vice-présidente, Développement avancé des produits, EssilorLuxottica; Meredith Feldman, directrice de compte stratégique, Vente en gros, Transitions; Sheena Taff, opticienne et blogueuse optique, Roberts & Brown Opticians; et Lucile Van Deuren, directrice, Commercialisation au détail, Europe, Transitions;
- **Leadership : The Dynamics of Communication** (le leadership : la dynamique de la communication [traduction libre]) : Rebecca Armacost, cadre et coach pour cadres, Leadership Development Institute.

L'après-midi a repris avec la conférence « **Bold Ones: How to Innovate and Disrupt Ourselves** » (oser : comment innover et sortir de sa zone de confort [traduction libre]) où le stratège en perturbation, Shawn Kanungo, a expliqué comment tirer profit des



innovations et des perturbations en devenant plus productif et utile. Pour terminer la journée, les participants pouvaient assister à l'une des présentations suivantes :

- **Become a Master of Storytelling** (apprendre à maîtriser l'art de raconter une histoire [traduction libre]);
- **Embracing Our Phygital World** (découvrir notre monde physioconnecté [traduction libre]) : Chris Bell, chef de marque numérique mondial, Transitions; Fahem Ben Messaoud, vice-président mondial, Numérique, innovation commerciale, projets stratégiques et technologie de l'information, EssilorLuxottica; Steve Noble, directeur de la stratégie, Grey Midwest; et Elizabeth Wales, associée et directrice, Comptes principaux, Transitions;
- **Leadership: The Dynamics of Communication** (le leadership : la dynamique de la communication [traduction libre]);
- **Unlock Your Potential with the Transitions Portfolio** (exploitez votre potentiel avec la gamme de produits *Transitions* [traduction libre]) : Jessica Hoch, gestionnaire du développement des entreprises, Transitions; Lucie Laborne, directrice mondiale de la marque, Transitions; et Barbara Ann Sharon, conseillère en formation, en apprentissage et en perfectionnement, Training Edge.



L'Académie Transitions s'est poursuivie le vendredi matin avec une présentation sur le rôle de Transitions comme catalyseur de croissance. La séance était animée par Chrystel Barranger, accompagnée d'un panel d'amateurs de soins oculaires qui présentaient leurs perspectives :

- Ernesto Diaz, président, Ventes en gros, Amérique latine, EssilorLuxottica;
- Dr^e Essence Johnson, O.D., Parkland Hospital;
- David Rips, président-directeur général, Younger Optics;
- Fabrizio Uguzzoni, président, Ventes en gros, Amérique du Nord, EssilorLuxottica;
- Walid Elali, directeur général, Magrabi Lens Innovation Center, Émirats arabes unis.

Par la suite, Fahem Ben Messaoud, Eric Pecceu, vice-président directeur et directeur général, Ventes mondiales, Transitions, et John Schubach, directeur mondial, Ventes des fabricants, Transitions, ont expliqué comment les partenaires peuvent réussir avec les produits Transitions, à la lumière des résultats de 2021 et de 2022. Les membres suivants de l'équipe de Transitions Optical ont également souligné les réussites régionales qui peuvent inspirer les activations mondiales :



- Marielle Collombat, directrice, Marketing, Europe, Transitions;
- Rose Harris, directrice associée en chef, Marketing de distribution, Transitions;
- Vanessa Johns, directrice, Marketing, Amérique latine, Transitions;
- Michelle Sabo-Sherwood, directrice associée, Marketing, États-Unis, Transitions;
- Isabelle Tremblay, directrice, Ventes et marketing, Canada, Transitions.

D'autres membres de l'équipe Transitions ont également donné des présentations sur différents sujets : les pratiques exemplaires pour accélérer la croissance avec la gamme de produits *Transitions*, la formation, l'amélioration de l'expérience client en magasin et en ligne, et la façon de recommander des montures et des verres aux porteurs de lunettes. Les présentateurs Transitions étaient :

- Chris King, directeur associé mondial, Marketing et formation, Transitions;
- Kayla Worthy, directrice, Marketing des salons professionnels et des événements, Transitions;
- Stephen Tackett, directeur principal, Marketing, Amérique du Nord, Transitions;
- Pierre Devie, directeur commercial, Europe, Moyen-Orient et Afrique, Transitions.

Pour clore la session générale, les membres de l'équipe de Transitions ont célébré la carrière et les réalisations de José Alves, directeur général de l'Amérique, qui prend sa retraite de Transitions Optical après plus de 30 années de service. José Alves s'est d'abord joint à Transitions



comme directeur de la production en 1991. Depuis, il a occupé plusieurs postes et joué un rôle déterminant dans la croissance de l'entreprise en Amérique latine. En 2004, il a été nommé directeur général, et en 2015, directeur général des Amériques. À ce poste, il a chapeauté la région de l'Amérique du Nord et la gestion des canaux mondiaux tout en continuant d'assumer ses responsabilités pour l'Amérique latine. José Alves est reconnu pour son dynamisme, sa passion et son enthousiasme pendant les événements *Transitions* et il a coanimé la 25^e édition de l'Académie *Transitions*.

Le vendredi, les participants pouvaient choisir parmi les séances suivantes portant sur **l'évolution de l'industrie et le perfectionnement professionnel** :

- **Get in the Game: How to Get a Yes** (lancez-vous : comment obtenir un oui [traduction libre]), Miriam Isa, personnalité radiophonique, Clevver Media;
- **Latest Design Trends to Recommend in Style** (les plus récentes tendances pour recommander des montures qui ont du style [traduction libre]);
- **Unlock Your Potential with the *Transitions* Portfolio** (exploitez votre potentiel avec la gamme de produits *Transitions* [traduction libre]).

La séance de vendredi après-midi a commencé avec le discours de clôture de Ben Nemtin, auteur et fondateur de The Buried Life Movement. Intitulé « **Resilience in the Face of Uncertainty** », son discours expliquait comment les dirigeants et les équipes



doivent puiser au plus profond d'eux-mêmes pour se démarquer et trouver des occasions en période d'incertitude. En soirée, Drew Smith, Vanessa Johns et Laurent Dosseville, directeur commercial, Europe, *Transitions*, EssilorLuxottica ont animé la **cérémonie de remise des Prix de l'innovation *Transitions* de 2021**.

À propos de *Transitions* Academy

Transitions Academy est l'un des événements éducatifs les plus reconnus et uniques de l'industrie de l'optique. Chaque année, des centaines de professionnels de partout dans le monde y viennent pour participer à des ateliers de perfectionnement professionnel et à des ateliers sur la technologie des produits, pour assister à des

conférences d'experts et de formateurs sur les tendances en marketing et dans l'industrie, et pour apprendre de leurs pairs et leurs partenaires lors de groupes de discussion.

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*™, allez à [Transitions.com](https://www.transitions.com) ou [Transitions.com/fr-canadapro](https://www.transitions.com/fr-canadapro).

– 30 –

REMARQUE : Pour des images haute résolution, veuillez communiquer avec Michael Battisti au 724 987-2640 ou à Michael.Battisti@redhavas.com.