

**Personnes-ressources**

Lesley Sillaman

Red Havas

202 491-4055

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

Arnaud Rajchenbach

Transitions Optical Canada

514 662-1173

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

**TRANSITIONS OPTICAL PUBLIE DE NOUVELLES RESSOURCES MULTICULTURELLES POUR FAVORISER UNE INDUSTRIE DE L'OPTIQUE PLUS DIVERSIFIÉE, ÉQUITABLE ET INCLUSIVE AU CANADA**

*Un guide technique et une formation sont maintenant accessibles en ligne*

PINELLAS PARK, Fla., 15 septembre 2022 — Transitions Optical a publié de nouvelles ressources multiculturelles pour aider les professionnels de la vue à mieux servir leur clientèle diversifiée. Intitulées « Favoriser une industrie de l'optique plus diversifiée, équitable et inclusive au Canada », les deux ressources – un livre blanc et une formation – sont maintenant accessibles en ligne.

La nouvelle formation vise à aider les professionnels de la vue à créer un environnement accueillant pour une clientèle diversifiée. Elle traite des différents risques et des besoins en santé oculaire des trois plus importantes populations canadiennes appartenant à une minorité visible et dont la croissance est la plus rapide au pays : les Canadiens d'origine asiatique, les Canadiens noirs et les peuples autochtones. La formation porte également sur les conclusions principales du plus récent sondage de Transitions Optical sur les besoins et les préférences en matière de santé oculaire des patients multiculturels et propose des mesures que les professionnels de la vue peuvent prendre pour être plus inclusifs dans leur pratique. La formation sera offerte en direct lors de la conférence de l'ouest de l'Association des opticiens du Canada (AOC) qui se tiendra le 15 octobre 2022 à Burnaby, en Colombie-Britannique. Elle sera également accessible dans la bibliothèque virtuelle de formation continue de l'AOC après la conférence.





Le livre blanc « Favoriser une industrie de l'optique plus diversifiée, équitable et inclusive au Canada » a été rédigé à partir du consensus obtenu lors d'une table ronde réunissant un groupe de professionnels de la vue qui s'est tenue plus tôt cette année. Les conclusions de la table ronde soulignent la nécessité d'offrir des soins adaptés et de la formation continue. Le livre blanc met aussi en évidence les principaux sujets de la formation

qui ont été présentés lors de la table ronde.

« Ces deux nouvelles ressources s'inscrivent dans le prolongement de notre soutien aux efforts de diversité et d'inclusion au Canada », a déclaré Arnaud Rajchenbach, chef du marketing et des ventes, Transitions Optical Canada. « Avec ces nouvelles ressources, notre objectif est de soutenir les efforts multiculturels au sein de l'industrie de l'optique au Canada, d'aide à améliorer l'accès aux soins oculaires et de sensibiliser les consommateurs et les professionnels de la vue aux différents besoins des populations diversifiées en matière de santé oculaire. »

Les professionnels de la vue peuvent accéder le nouveau guide technique à [transitions.com/fr-canadapro/produits](https://transitions.com/fr-canadapro/produits). Le cours de formation sera disponible en ligne après la conférence de l'Ouest de l'Association des opticiens du Canada, le 15 octobre.

### **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://Transitions.com) ou [Transitions.com/fr-canadapro](https://Transitions.com/fr-canadapro).

**REMARQUE : Pour des images en haute résolution, veuillez communiquer avec Michael Battisti au 724 987-2640 ou à [Michael.Battisti@redhavas.com](mailto:Michael.Battisti@redhavas.com).**