

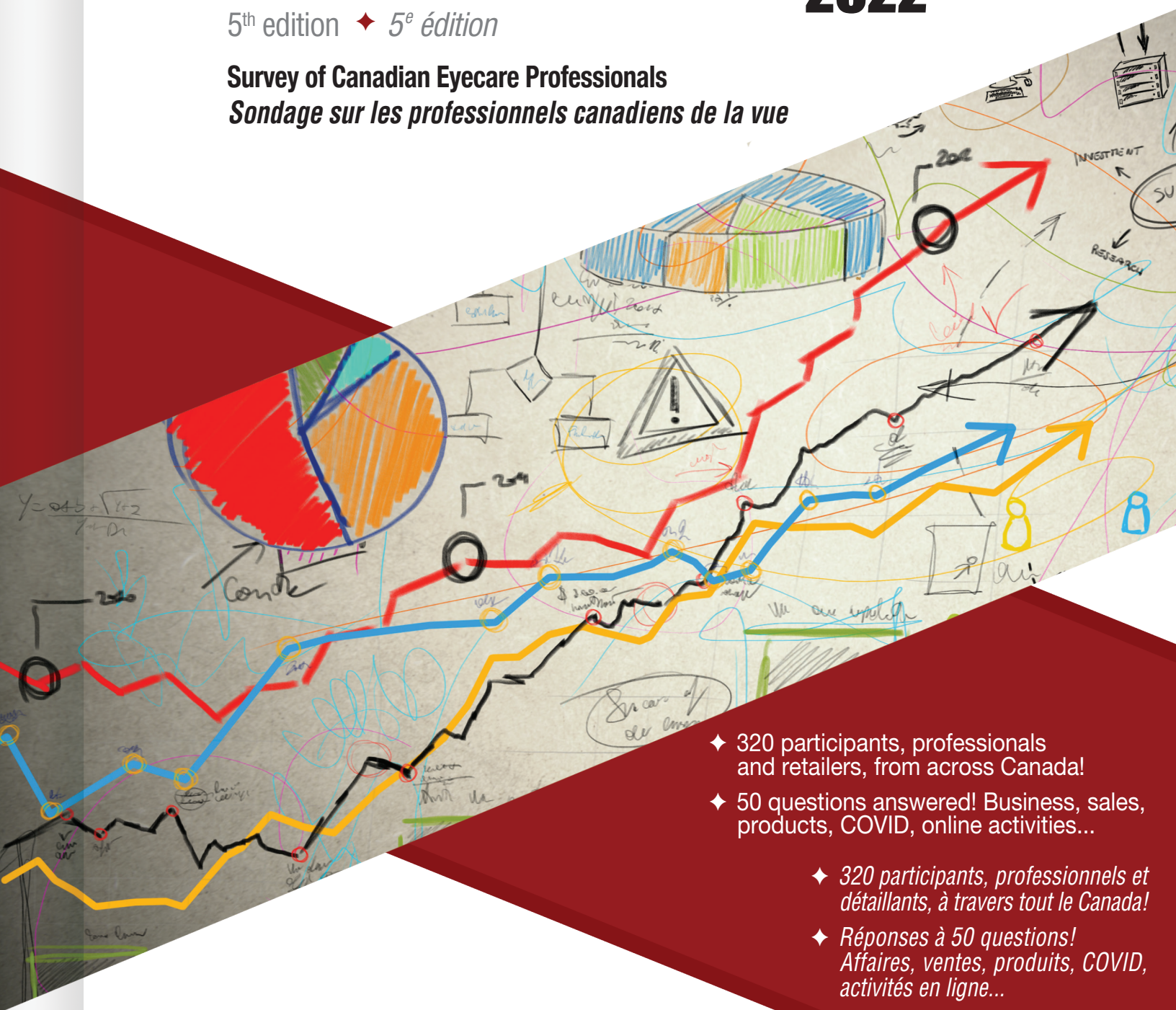


OPTi-STATS 2022

5th edition ♦ 5^e édition

Survey of Canadian Eyecare Professionals

Sondage sur les professionnels canadiens de la vue



- ♦ 320 participants, professionals and retailers, from across Canada!
- ♦ 50 questions answered! Business, sales, products, COVID, online activities...
- ♦ 320 participants, professionnels et détaillants, à travers tout le Canada!
- ♦ Réponses à 50 questions! Affaires, ventes, produits, COVID, activités en ligne...



BRETON COMMUNICATIONS



OPTi-STATS 2022



BRETON COMMUNICATIONS

Breton Communications inc.

4660 Montée St-Hubert
St-Hubert (Québec) J3Y 1V1
Tel. / Tél. : 514 360-6523
1 888 462-2112
Fax / Téléc. : 450 629-6044
Email / Courriel :
info@bretoncom.com

President-Publisher /
Présidente-Éditrice
Martine Breton
martine@bretoncom.com

Project Manager / Support
Chargé de projets / Support
Omar Chraïbi
support@bretoncom.com

Graphic Designer
Graphiste
Miromedia Inc.

All rights reserved
Breton Communications inc. © Opti-Stats 2022

All reproduction, by any procedure of any kind, in all or in part, of the herein publication
is strictly forbidden without the written authorization of the publisher.

Tous droits réservés
Breton Communications inc. © Opti-Stats 2022

Toute reproduction, par quelque procédé que ce soit, en tout ou en partie, du présent
ouvrage, sans l'autorisation écrite de l'éditeur, est strictement interdite.

Thank you

Breton Communications launched this online survey of Canadian eye care professionals on March 16, 2022. The survey was conducted over a period of six weeks and closed on April 28, 2022.

Email invitations to participate were sent to over 4,000 professionals and retailers.

More than 320 professionals (8.2%) responded by starting the questionnaire, representing a 28% increase compared to the 2020 survey, and 205 participants answered every question, giving the survey a 62.5% completion rate.

Using an approximate population size of 12,000 Canadian professionals, the *Breton Communications* survey demonstrates a 4% margin of error with a 90% confidence level. **Articles resulting from the survey data, are the sole property of *Breton Communications* and may not be sold, distributed or referenced, in part or in entirety, unless written authorization has been obtained from *Breton Communications*. Forwarding the survey results without a group agreement or the publisher's consent is also prohibited.**

Notice: All the quantifiable answers were tabulated automatically by the survey software and were not manipulated by *Breton Communications*. Open-ended questions, however, were summarized by *Breton Communications* and subsequently tabulated manually. Wherever possible, *Breton Communications* has included written commentary. The survey data was collected in a confidential manner and *Breton Communications* will, in keeping with its privacy policy, ensure that any results, tables or summaries made available to the industry are provided in a manner that preserves and protects the confidentiality and personal information of respondents.

The reported survey response data does not reflect constitute the opinions, endorsement or position of *Breton Communications*.

Merci

Breton Communications a lancé ce sondage en ligne auprès des professionnels de la vue canadiens le 16 mars 2022. L'enquête a été menée sur une période de six semaines et s'est terminée le 28 avril 2022.

Des invitations à participer ont été envoyées par courriel à plus de 4 000 professionnels et détaillants.

Plus de 320 professionnels (8,2 %) ont répondu au questionnaire, représentant une progression de +28 % par rapport à l'édition 2020, et 205 l'ont rempli intégralement, ce qui donne un taux d'achèvement de 62,5 % à l'enquête.

En utilisant une population approximative de 12000 professionnels canadiens, le sondage de *Breton Communications* démontre une marge d'erreur de 4% avec un niveau de confiance de 90%. **Les articles résultant des données de l'enquête sont la propriété exclusive de *Breton Communications* et ne peuvent être vendus, distribués ou référencés, en partie ou en totalité, sans l'autorisation écrite de *Breton Communications*. Il est également interdit de transmettre les résultats de l'enquête sans un accord de groupe ou le consentement de l'éditeur.**

Avis : Toutes les réponses quantifiables ont été compilées automatiquement par le logiciel d'enquête et n'ont pas été manipulées par *Breton Communications*. Les questions ouvertes ont cependant été résumées par *Breton Communications* et ensuite tabulées manuellement. Dans la mesure du possible, *Breton Communications* a inclus des commentaires écrits. Les données de l'enquête ont été recueillies de manière confidentielle et *Breton Communications*, conformément à sa politique de confidentialité, veillera à ce que tous les résultats, tableaux ou résumés mis à la disposition de l'industrie soient fournis de manière à préserver et à protéger la confidentialité et les renseignements personnels des répondants.

Les données de réponse à l'enquête ne reflètent pas les opinions, l'approbation ou la position de *Breton Communications*.



INDEX OF QUESTIONS / INDEX DES QUESTIONS

PART I – INFORMATION

1. What province are you located in?	7
2. What is your profession?	8
3. Which of the following best describes the practice (In the event you work at multiple locations, please refer to the practice where you work the most)	9
4. Which of the following describes your employment status?	10
5. How long have you been practicing?	10
6. Which of the following best describes the primary profession or activity of the practice?	11
7. Which of the following best describes the practice's positioning?	11
8. Where is the main practice located?	12
9. How many retail locations does this business have?	12
10. Which of these eyecare professionals are represented in the practice?	13
11. What is the total number of employees and professionals in the practice?	13
12. Which of the following services does the practice offer?	14
13. Which, if any, of the following activities does the practice perform in-house?	15
14. Is the practice a member of a buying group?	16
15. In general, how are you most frequently solicited by suppliers?	17
16. Which methods of solicitation do you prefer?	17

PART II – NEW BUSINESS PRACTICES

17. Following the various COVID-19 lockdowns and after the reopening of your practice, how many patients do you see every day?	18
18. Do you accept walk-in patients, or do they have to make an appointment in advance?	18
19. Following the COVID outbreak, did you put in place new online services for appointment reservations?	19

PARTIE I – INFORMATIONS

1. Dans quelle province résidez-vous ?	7
2. Quelle est votre profession ?	8
3. Lequel des éléments suivants décrit le mieux la pratique (si vous travaillez dans plusieurs endroits, veuillez-vous référer à la pratique où vous travaillez le plus)	9
4. Lequel des éléments suivants décrit votre situation professionnelle ?	10
5. Depuis combien de temps pratiquez-vous ?	10
6. Laquelle des propositions suivantes décrit le mieux la profession ou l'activité principale de la pratique ?	11
7. Lequel des éléments suivants décrit le mieux le positionnement de la pratique ?	11
8. Où se trouve la pratique principale ?	12
9. Combien d'emplacements de vente au détail cette entreprise possède-t-elle ?	12
10. Lesquels de ces professionnels de la vue sont représentés dans le cabinet ?	13
11. Quel est le nombre total d'employé(e)s et de professionnel(le)s dans le cabinet ?	13
12. Parmi les services suivants, lesquels la pratique offre-t-elle ?	14
13. Lesquelles des activités suivantes sont effectuées en interne ?	15
14. Le cabinet est-il membre d'un groupement d'achat ?	16
15. En général, comment êtes-vous le plus souvent sollicité par les fournisseurs ?	17
16. Quelles méthodes de sollicitation préférez-vous ?	17

PARTIE II – VENTES EN REVENU

17. Après les diverses fermetures de la pratique à cause de la pandémie COVID-19 et après sa réouverture, combien de patients voyez-vous désormais chaque jour ?	18
18. Acceptez-vous les patients qui se présentent spontanément à la pratique, ou faut-il obligatoirement prendre rendez-vous au préalable ?	18
19. Suite à l'épidémie COVID, avez-vous mis en place de nouveaux services en ligne pour la prise de rendez-vous ?	19



INDEX OF QUESTIONS / INDEX DES QUESTIONS

PART II – NEW BUSINESS PRACTICES (continued)

20. Following the COVID outbreak, did you put in place new online sales services? **19**
21. Following the COVID outbreak, did you put in place new online services, including virtual try-on tools? **20**
22. Do you think that you have lost some sales to online players such as Zenni, Clearly, EyeBuy-Direct and others? **20**
23. Do you accept walk-in representatives (frames, lenses, equipment, accessories) or do they have to make an appointment in advance? **21**
24. Today, how do you prefer to look at frame samples? **21**
25. Have you already bought frames for your store online with your suppliers? **22**
26. If you already bought frames online, please rate your experience **22**
27. With regards to Continuing Education, how many webinars did you attend in 2021? **23**
28. Since the start of the pandemic, were you in a situation where you had to dismiss some staff, and if so, how did you proceed? **23**

PART III – SALES AND PRODUCTS

29. Approximately what was the business' gross revenue for 2021? **24**
30. Has your 2021 revenue increased compared to 2020? **25**
31. Approximately what percentage of revenue comes from patient exams? **26**
32. Approximately what percentage of revenue comes from ophthalmic frames? **27**
33. Which three brands of ophthalmic frames represented the largest portion of those sales? **28**
34. What is the average price for ophthalmic frames? **29**

PARTIE II – VENTES EN REVENU (suite)

20. Suite à l'épidémie COVID, avez-vous mis en place de nouveaux services pour les ventes en ligne ? **19**
21. Suite à l'épidémie COVID, avez-vous mis en place de nouveaux services en ligne, incluant des outils d'essai virtuel ? **20**
22. Pensez-vous avoir perdu des ventes face à des spécialistes de la vente en ligne comme Zenni, Clearly, EyeBuyDirect et d'autres ? **20**
23. Acceptez-vous les représentants (montures, lentilles, équipements, accessoires) qui se présentent spontanément à la pratique ou doivent-ils prendre rendez-vous au préalable ? **21**
24. Aujourd'hui, comment préférez-vous voir les échantillons de lunettes? **21**
25. Avez-vous déjà acheter des montures pour votre magasin en ligne avec vos fournisseurs ? **22**
26. Si vous avez déjà acheté des montures en ligne, veuillez évaluer votre expérience **22**
27. Concernant la formation continue, à combien de séminaires en ligne avez-vous participé en 2021? **23**
28. Depuis le début de la pandémie, vous-êtes vous retrouvé(e) dans une situation où vous deviez congédier du personnel, et si oui comment avez-vous procédé ? **23**

PARTIE III – VENTES ET PRODUITS

29. Quel était approximativement le revenu brut de l'entreprise pour 2021 ? **24**
30. Vos recettes de 2021 avaient-elles augmenté par rapport à 2020 ? **25**
31. Quel est le pourcentage approximatif des recettes provenant des examens des patients ? **26**
32. Quel est le pourcentage approximatif des recettes provenant des montures ophtalmiques ? **27**
33. Quelles sont les trois marques de montures ophtalmiques qui ont représenté la plus grande part de ces ventes ? **28**
34. Quel est le prix moyen des montures ophtalmiques ? **29**



INDEX OF QUESTIONS / INDEX DES QUESTIONS

PART III – SALES AND PRODUCTS (continued)

- | | |
|--|----|
| 35. Approximately what percentage of revenue comes from sunglasses? | 30 |
| 36. Which three brands of sunglasses represented the largest portion of those sales? | 31 |
| 37. What is the average price for sunglasses without Rx? | 32 |
| 38. What is the average price for sunglasses with Rx? | 32 |
| 39. Approximately what percentage of revenue comes from progressive eyeglass lenses? | 33 |
| 40. Approximately what percentage of revenue comes from single vision lenses? | 34 |
| 41. Approximately what percentage of revenue comes from free-form lenses? | 35 |
| 42. Which three brands of lenses represented the largest portion of those sales? | 36 |
| 43. What are the top three priorities you expect from your lens supplier? | 37 |
| 44. Approximately what percentage of revenue comes from contact lenses? | 38 |
| 45. Which three brands of contact lenses represented the largest portion of those sales? | 39 |
| 46. Approximately what percentage of revenue comes from accessories? | 40 |
| 47. What are the best-selling products in accessories? | 41 |

PART IV – STAYING INFORMED

- | | |
|--|----|
| 48. On average, how often do you consult media publications specialized in the optical industry? | 42 |
| 49. In which forms do you prefer to learn the specialized news from the optical industry? | 43 |
| 50. Which specialized information media in the optical industry spontaneously come to mind? | 44 |

PARTIE III – VENTES ET PRODUITS (suite)

- | | |
|---|----|
| 35. Quel est le pourcentage approximatif des revenus provenant des lunettes de soleil ? | 30 |
| 36. Quelles sont les trois marques de lunettes de soleil qui ont représenté la plus grande part de ces ventes ? | 31 |
| 37. Quel est le prix moyen des lunettes de soleil sans ordonnance ? | 32 |
| 38. Quel est le prix moyen des lunettes de soleil avec ordonnance ? | 32 |
| 39. Quel est le pourcentage approximatif des revenus provenant des verres ophtalmiques progressifs ? | 33 |
| 40. Quel est le pourcentage approximatif des revenus provenant des verres unifocaux ? | 34 |
| 41. Quel est le pourcentage approximatif des recettes provenant des lentilles «freeform» ? | 35 |
| 42. Quelles sont les trois marques de lentilles qui ont représenté la plus grande partie de ces ventes ? | 36 |
| 43. Quelles sont les trois principales priorités que vous attendez de votre fournisseur de lentilles ? | 37 |
| 44. Quel est le pourcentage approximatif des recettes provenant des lentilles de contact ? | 38 |
| 45. Quelles sont les trois marques de lentilles de contact qui ont représenté la plus grande part de ces ventes ? | 39 |
| 46. Quel est le pourcentage approximatif des revenus provenant des accessoires ? | 40 |
| 47. Quels sont les produits les plus vendus dans le domaine des accessoires ? | 41 |

PARTIE IV – SE TENIR INFORMÉ

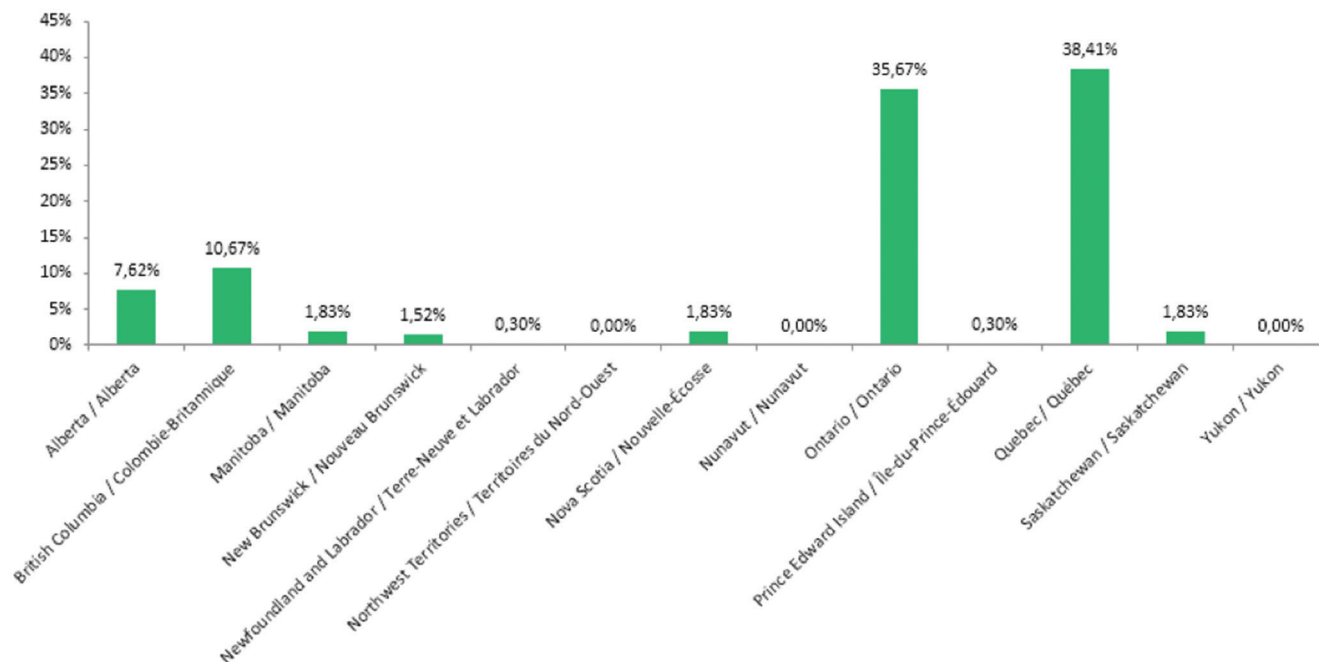
- | | |
|--|----|
| 48. En moyenne, à quelle fréquence consultez-vous les publications des médias spécialisés dans l'industrie optique ? | 42 |
| 49. Sous quelles formes préférez-vous accéder aux nouvelles spécialisées de l'industrie optique ? | 43 |
| 50. Quels sont les supports d'information spécialisés dans le secteur de l'optique qui vous viennent spontanément à l'esprit ? | 44 |



PART I – INFORMATION

PARTIE I – INFORMATIONS

1. What province are you located in? *Dans quelle province résidez-vous ?*



Most represented provinces in the survey (> 5%) / Provinces les plus représentées dans le sondage (> 5%) :

Quebec / Québec : 38.41%

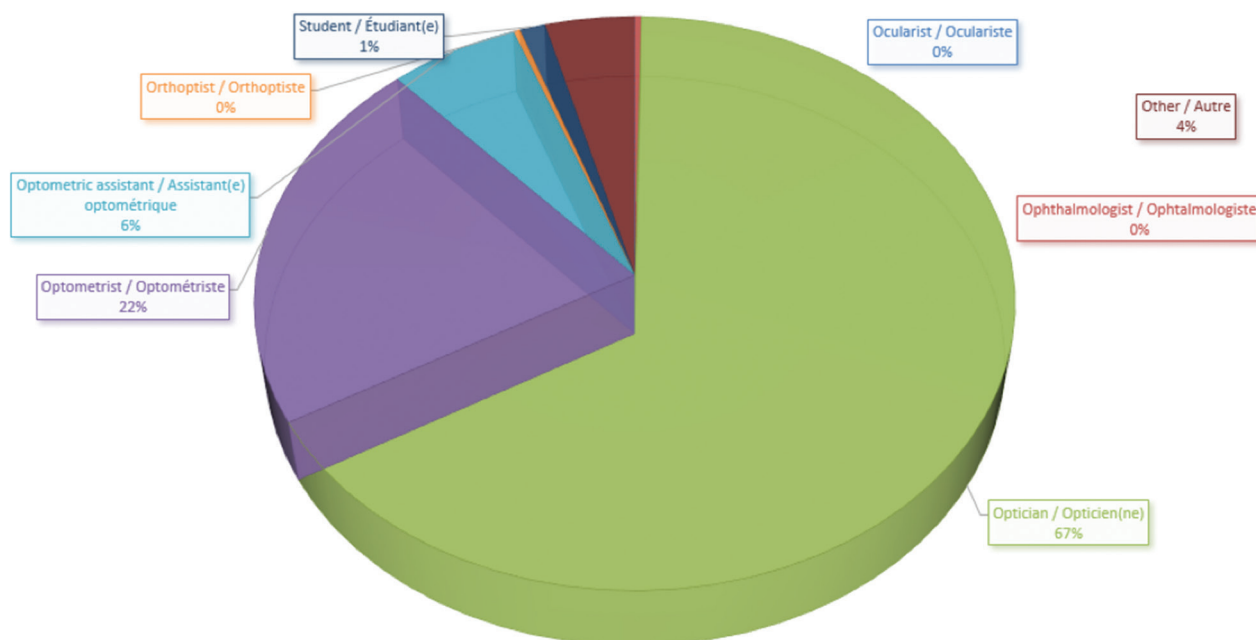
Ontario : 35.67%

British Columbia / Colombie-Britannique : 10.67%

Alberta : 7.62%



2. What is your profession? *Quelle est votre profession ?*

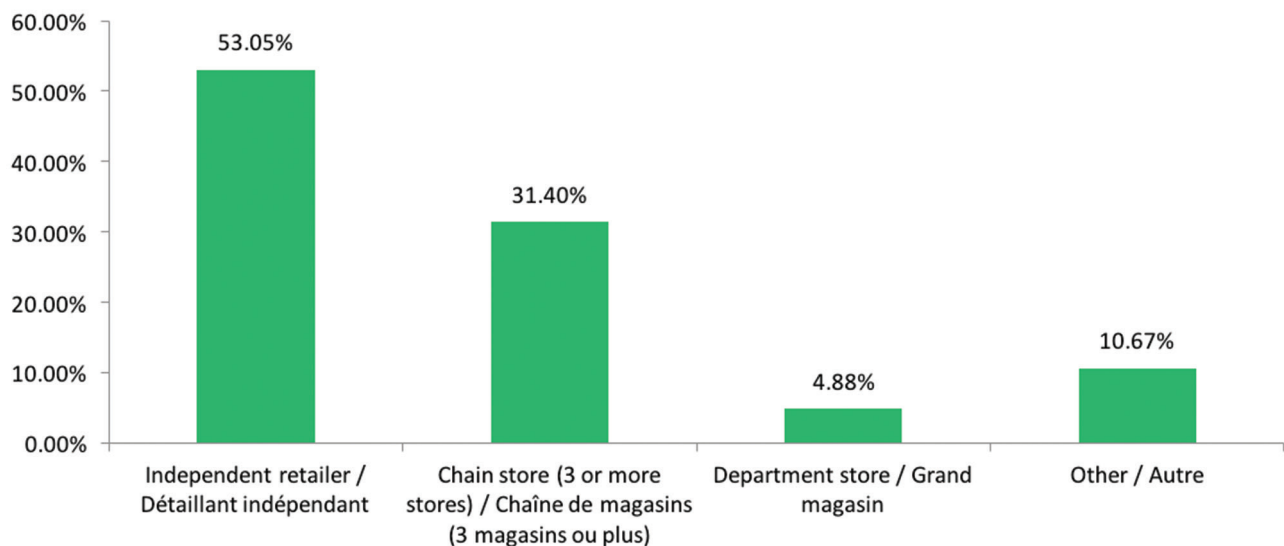


Optician / Opticien(ne) :	66.7%
Optometrist / Optométriste(e) :	21.6%
Optometrist assistant / Assistant(e) optométrique :	6%
Autre / Other :	4%
Ophtalmologist / Ophtalmologiste :	0.30%
Orthoptist / Orthoptiste :	0.30%
Ocularist / Ocularist(e) :	0%
Student / Étudiant(e) :	1.10%



3. Which of the following best describes the practice (In the event you work at multiple locations, please refer to the practice where you work the most)

Lequel des éléments suivants décrit le mieux la pratique (si vous travaillez dans plusieurs endroits, veuillez-vous référer à la pratique où vous travaillez le plus)



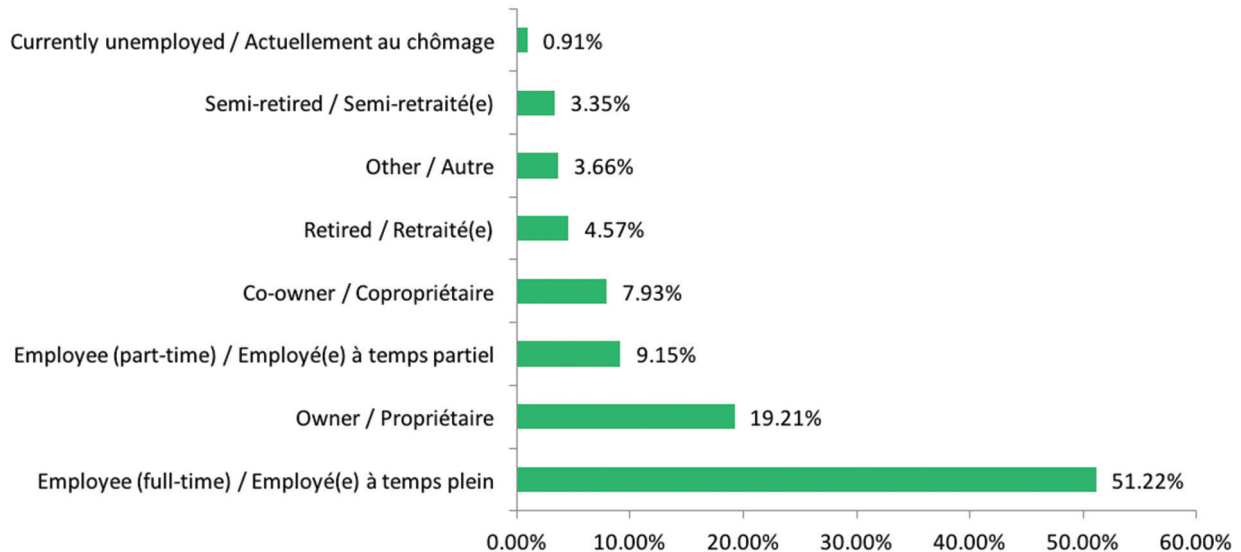
Independent retailer / Détaillant indépendant :	53%
Chain store (3 or more stores) / Chaîne de magasins (3 magasins ou plus) :	31%
Department store / Grand magasin :	5%
Other / Autre :	11%

2020 Results / Résultats 2020

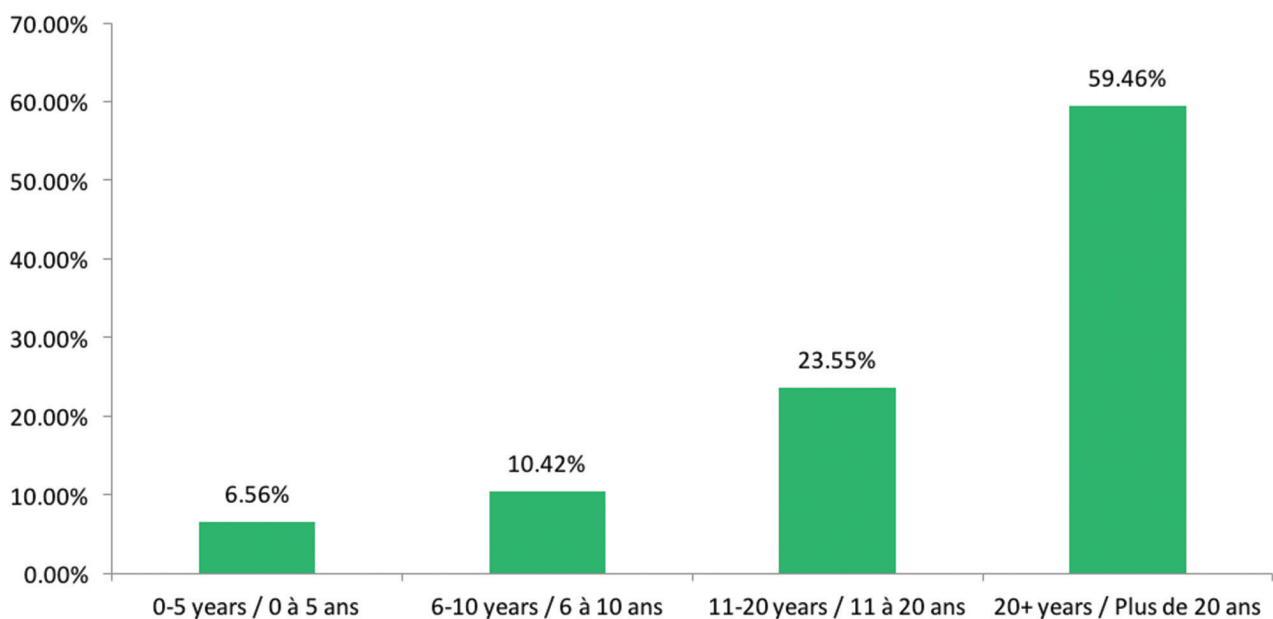
Independent retailer / Détaillant indépendant :	56%
Chain store (3 or more stores) / Chaîne de magasins (3 magasins ou plus) :	30%
Department store / Grand magasin :	5%



4. Which of the following describes your employment status?
Lequel des éléments suivants décrit votre situation professionnelle ?

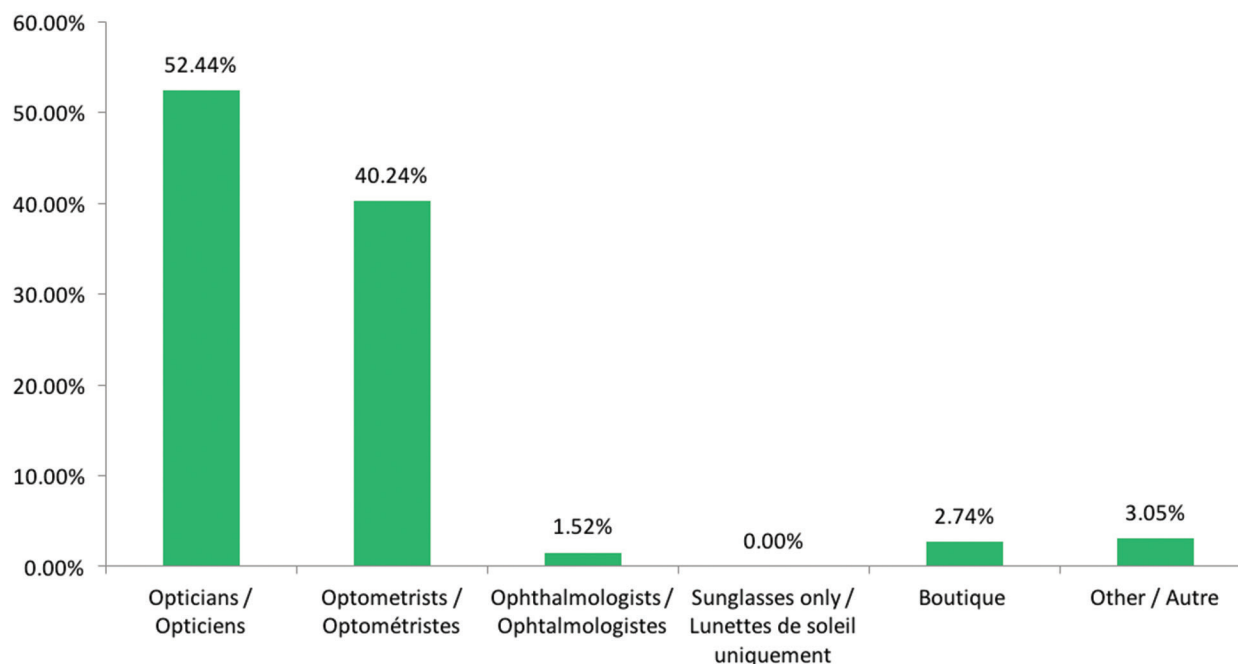


5. How long have you been practicing?
Depuis combien de temps pratiquez-vous ?



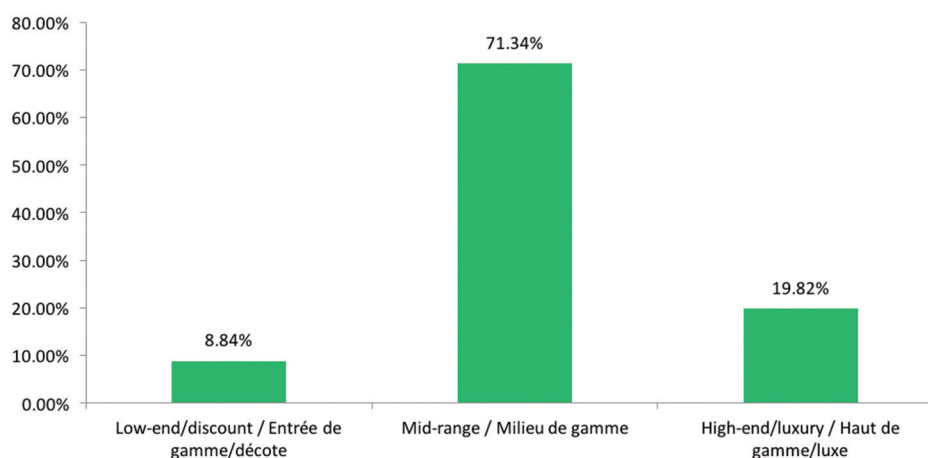


6. Which of the following best describes the primary profession or activity of the practice?
Laquelle des propositions suivantes décrit le mieux la profession ou l'activité principale de la pratique ?



*Boutique : Business that owns, carries and sells the brand name associated with its retail name
Entreprise qui possède, porte et vend la marque associée à son nom de vente au détail

7. Which of the following best describes the practice's positioning?
Lequel des éléments suivants décrit le mieux le positionnement de la pratique ?



2020 Results / Résultats 2020

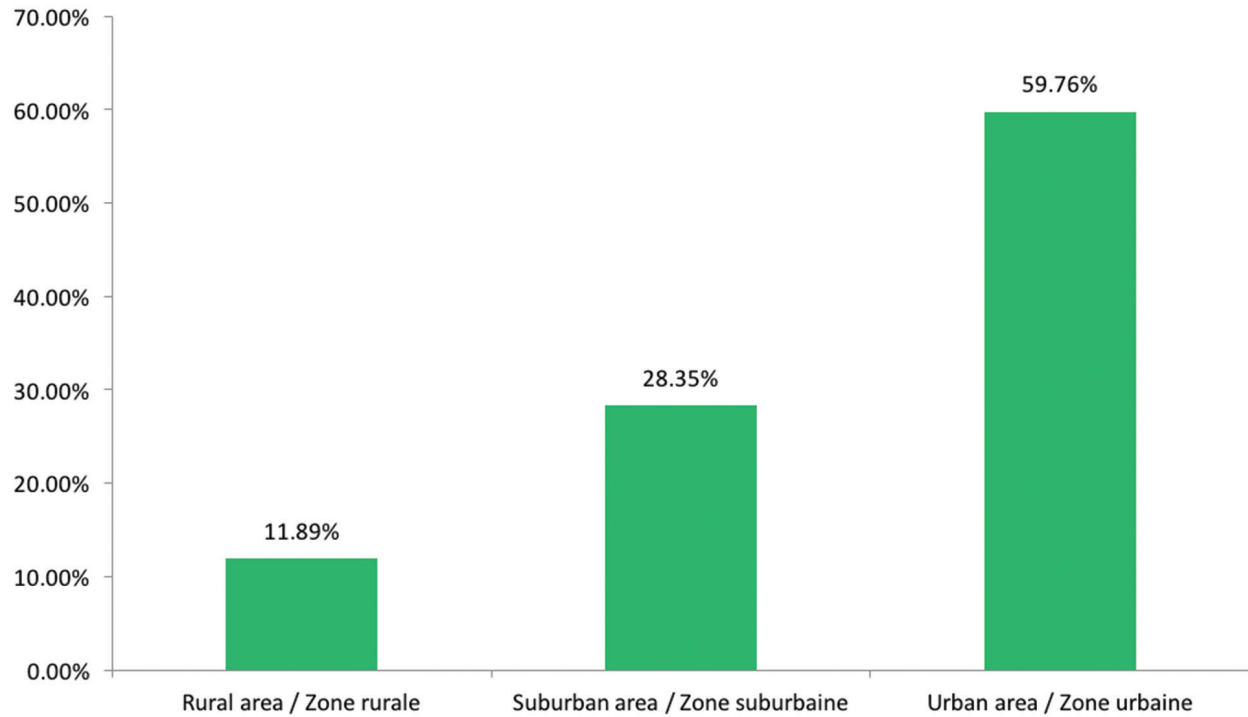
Low-end/discount / Entrée de gamme/décote : 8%

Mid-range / Milieu de gamme : 71%

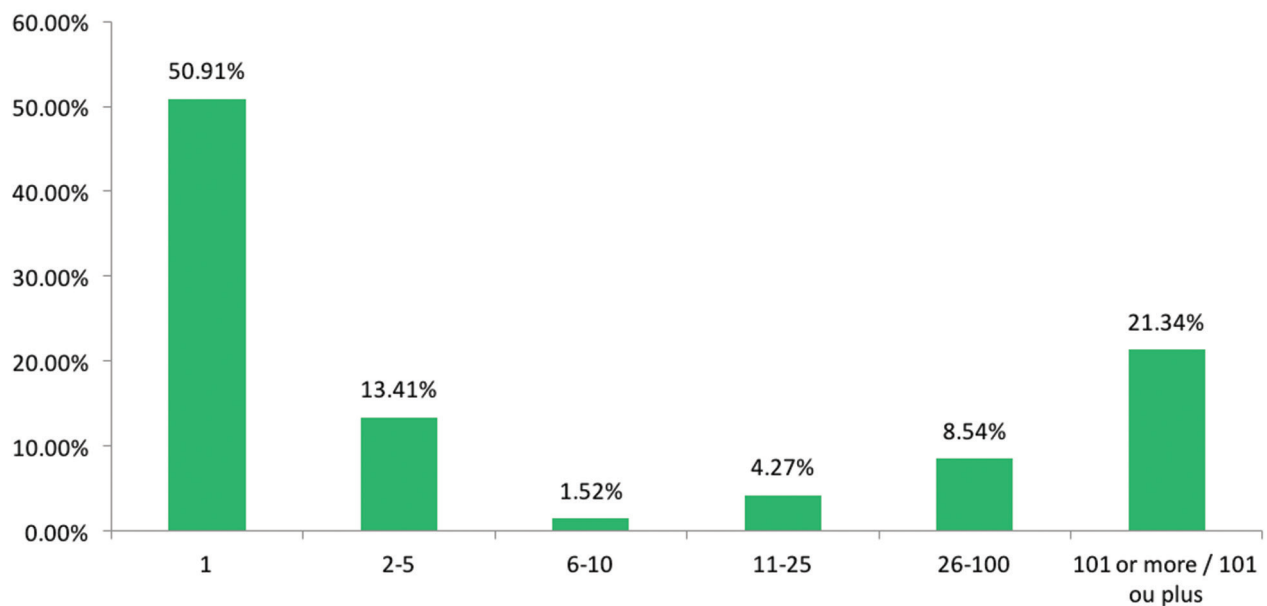
High-end/luxury / Haut de gamme/luxe : 21%



8. Where is the main practice located? / Où se trouve la pratique principale ?

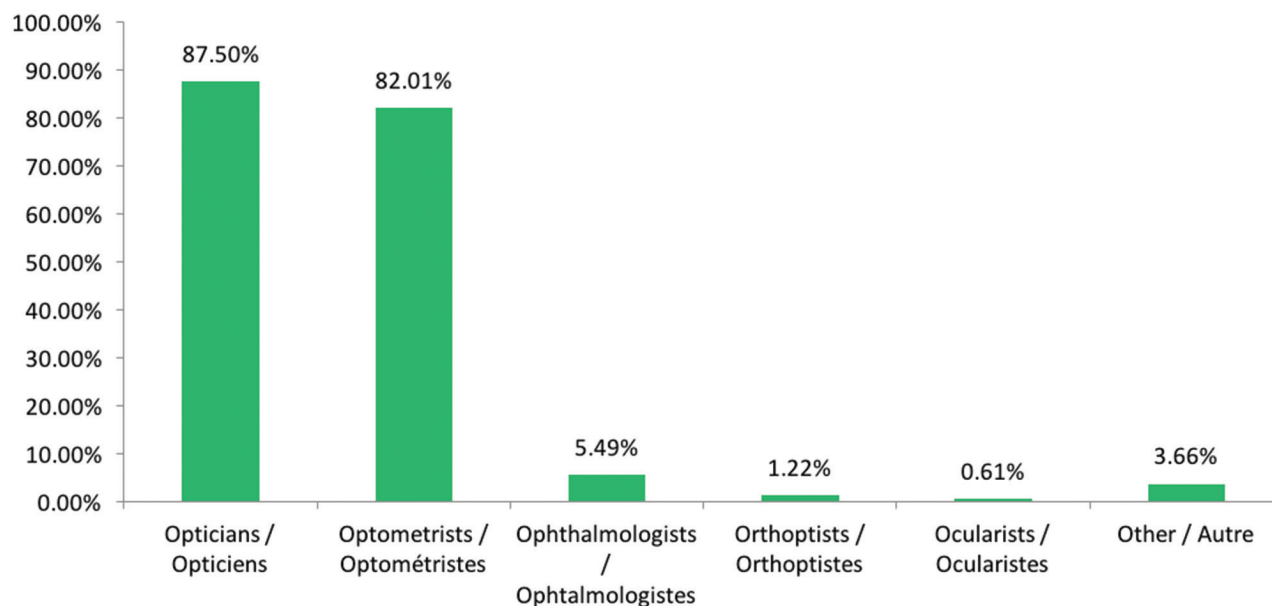


9. How many retail locations does this business have? Combien d'emplacements de vente au détail cette entreprise possède-t-elle ?

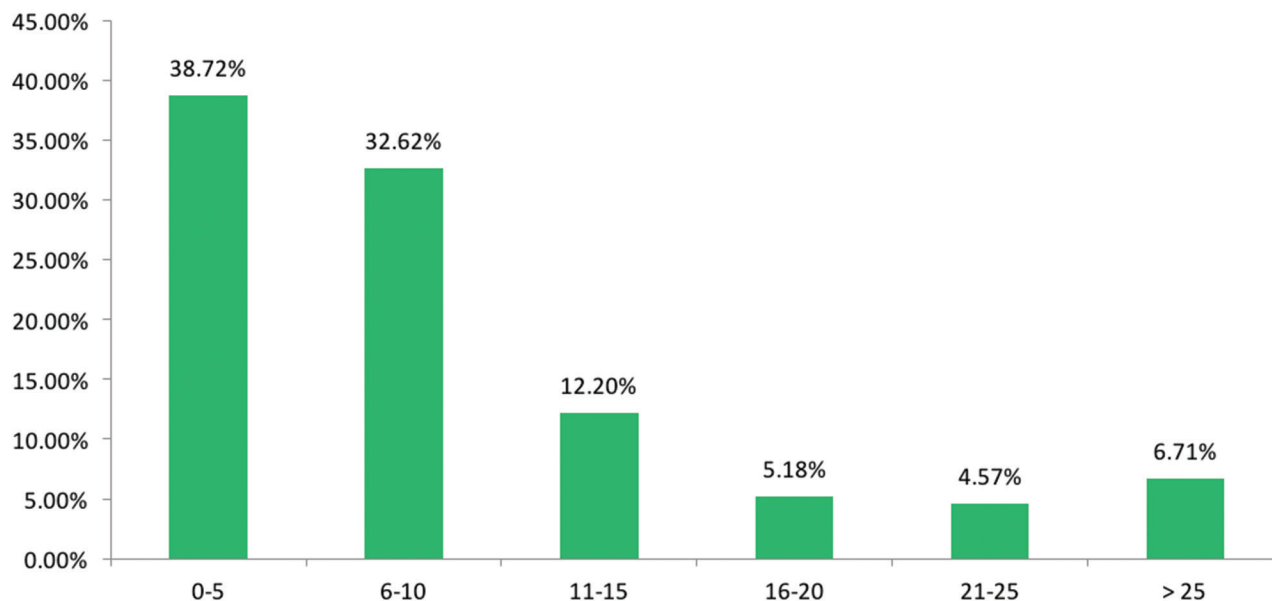




10. Which of these eyecare professionals are represented in the practice?
Lesquels de ces professionnels de la vue sont représentés dans le cabinet ?



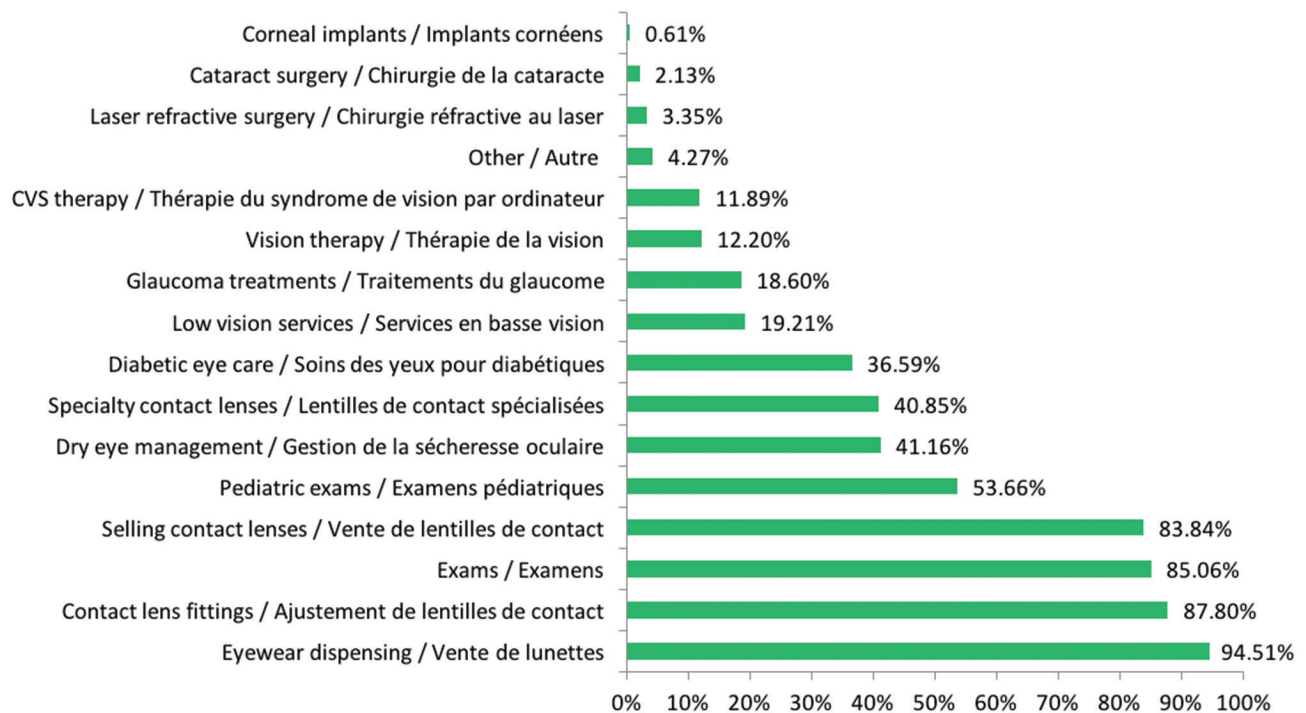
11. What is the total number of employees and professionals in the practice?
Quel est le nombre total d'employé(e)s et de professionnel(le)s dans le cabinet ?





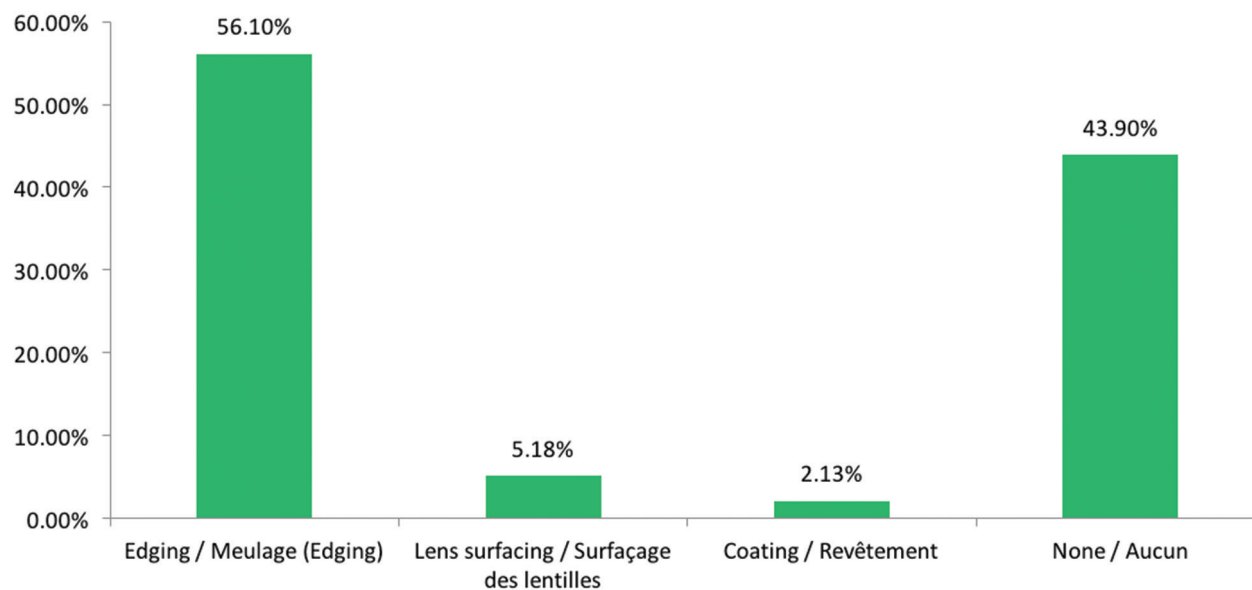
12. Which of the following services does the practice offer?

Parmi les services suivants, lesquels la pratique offre-t-elle ?





13. Which, if any, of the following activities does the practice perform in-house?
Lesquelles des activités suivantes sont effectuées en interne ?



2020 Results / Résultats 2020

Edging / Meulage : 54.44%

Lens surfacing / Surfaçage des lentilles : 5.79%

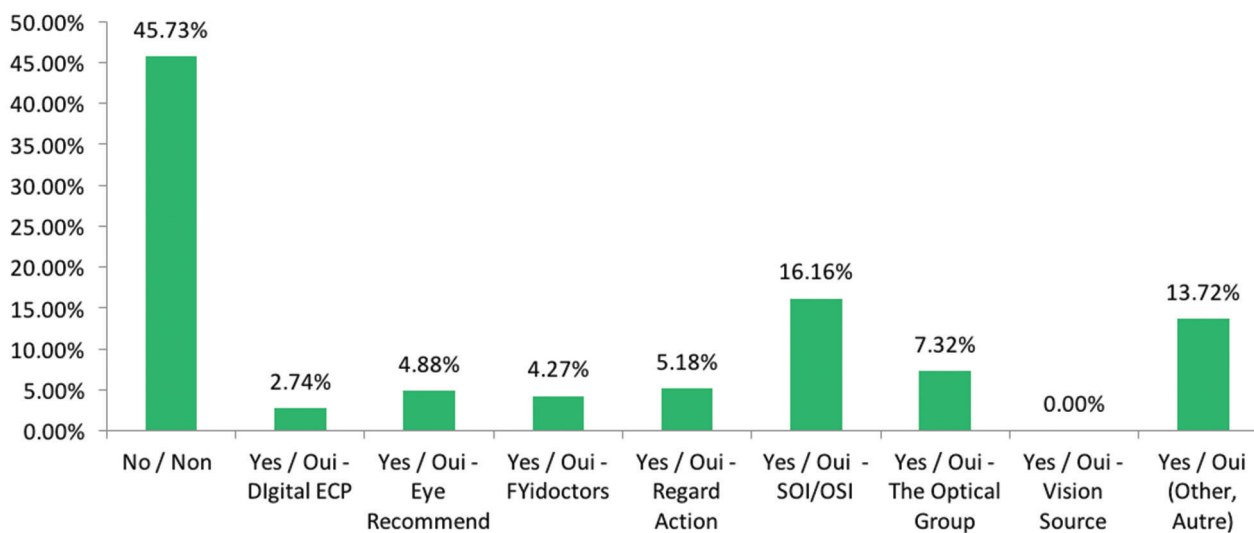
Coating / Revêtement : 2.7%

None / Aucun : 44.79%



14. Is the practice a member of a buying group?

Le cabinet est-il membre d'un groupement d'achat ?



Yes / Oui : 54.27%

No / Non : 45.73%

- Under the category “Other” were listed groups such as IRIS and Opto-Réseau
- Sous la catégorie “Autre” étaient listés des groupements tels qu’IRIS et Opto-Réseau

2020 Results / Résultats 2020

Yes / Oui : 48.65%

No / Non : 51.35%

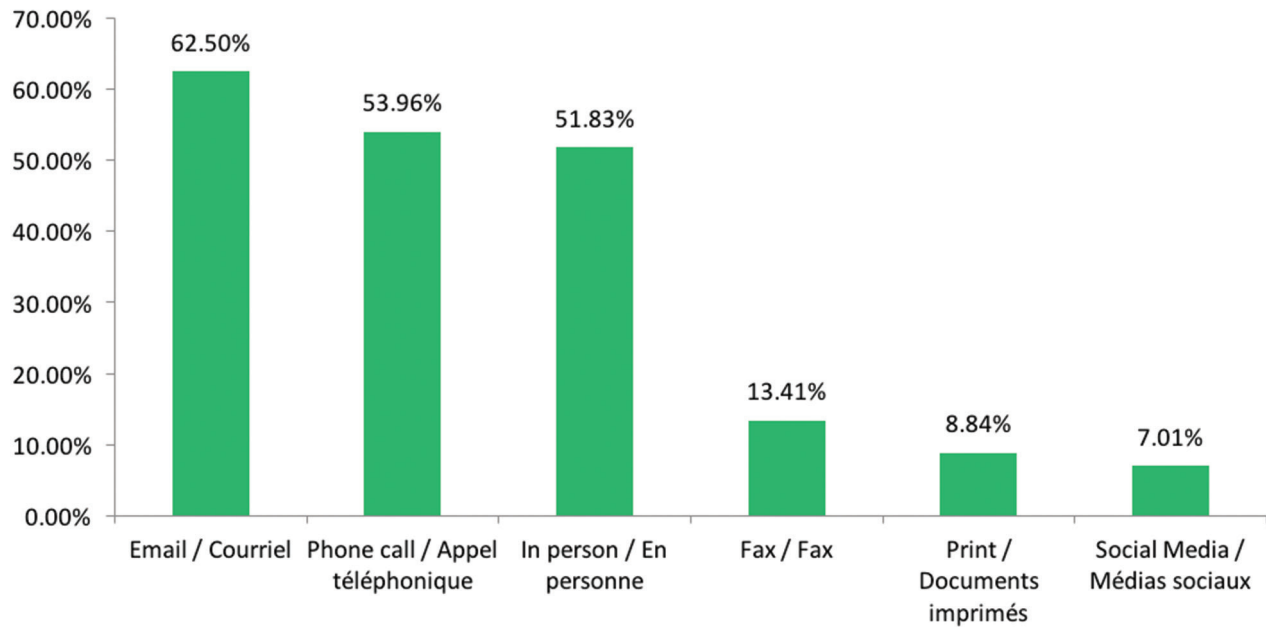
2012 Results / Résultats 2012

Yes / Oui : 52%

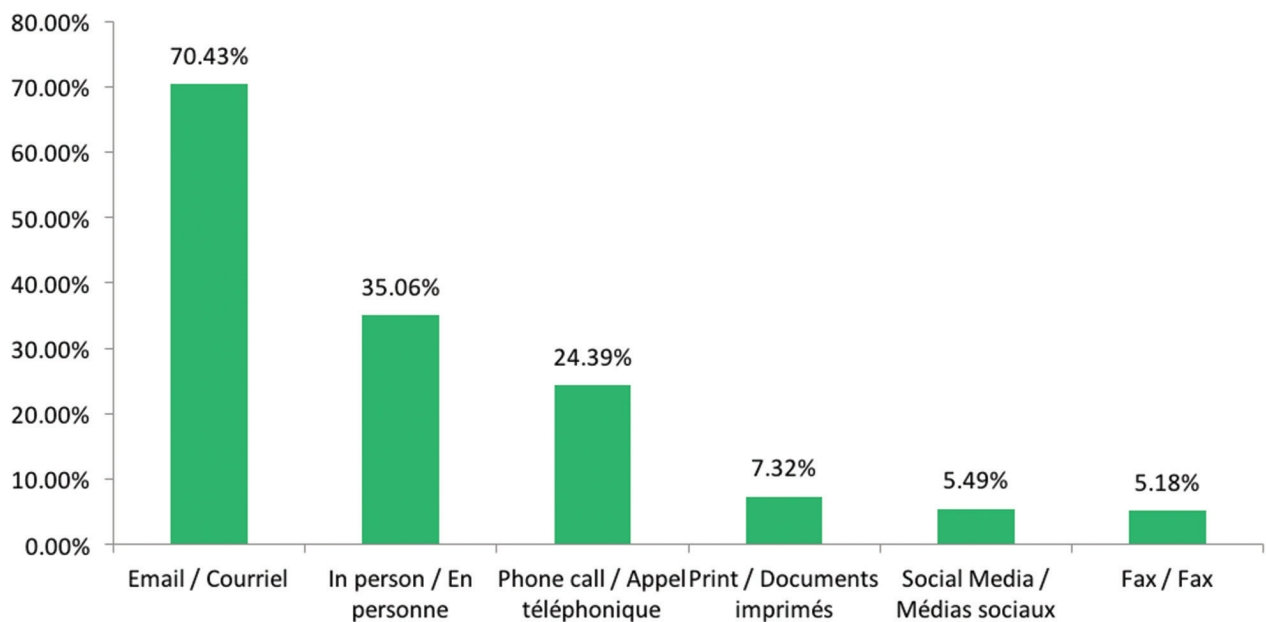
No / Non : 48%



15. In general, how are you most frequently solicited by suppliers?
En général, comment êtes-vous le plus souvent sollicité par les fournisseurs ?



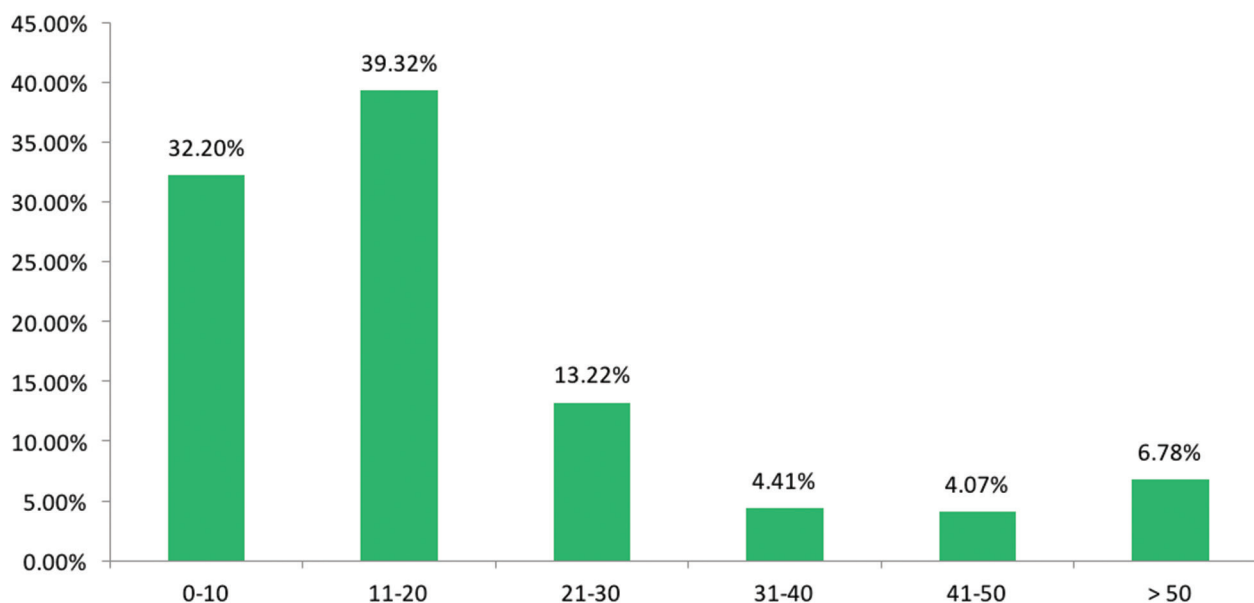
16. Which methods of solicitation do you prefer?
Quelles méthodes de sollicitation préférez-vous?





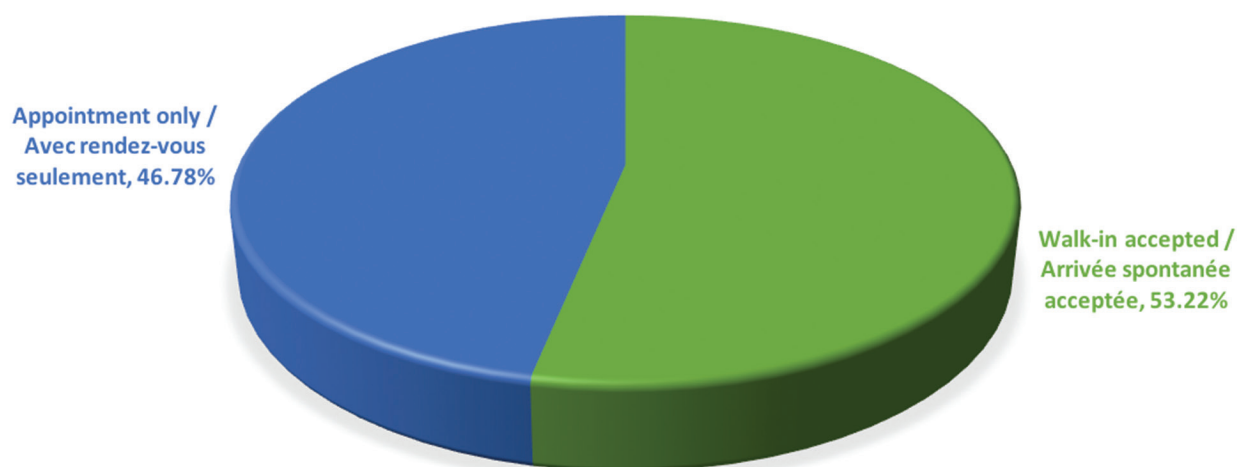
17. Following the various COVID-19 lockdowns and after the reopening of your practice, how many patients do you see every day?

Après les diverses fermetures de la pratique à cause de la pandémie COVID-19 et après sa réouverture, combien de patients voyez-vous désormais chaque jour ?



18. Do you accept walk-in patients, or do they have to make an appointment in advance?

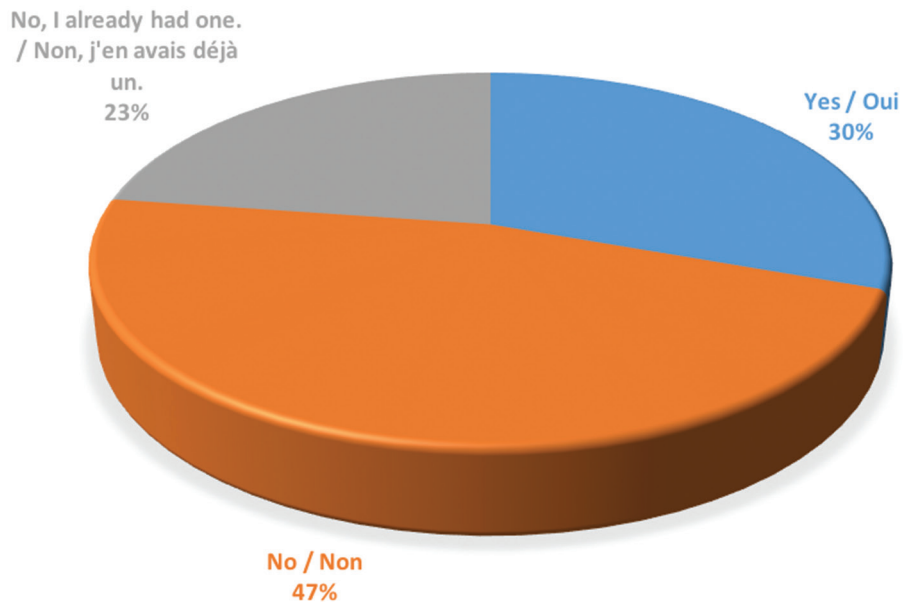
Acceptez-vous les patients qui se présentent spontanément à la pratique, ou faut-il obligatoirement prendre rendez-vous au préalable ?





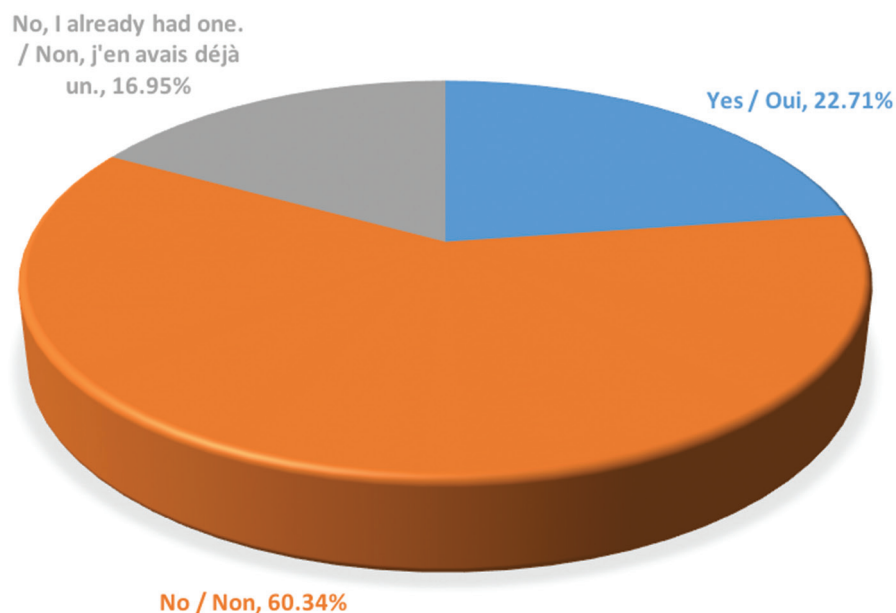
19. Following the COVID outbreak, did you put in place new online services for appointment reservations?

Suite à l'épidémie COVID, avez-vous mis en place de nouveaux services en ligne pour la prise de rendez-vous ?



20. Following the COVID outbreak, did you put in place new online sales services?

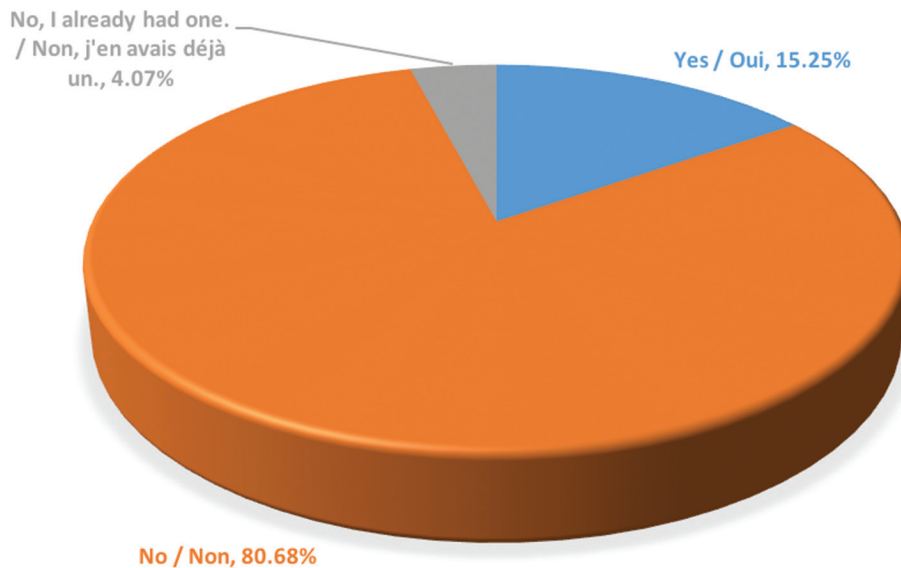
Suite à l'épidémie COVID, avez-vous mis en place de nouveaux services pour les ventes en ligne ?





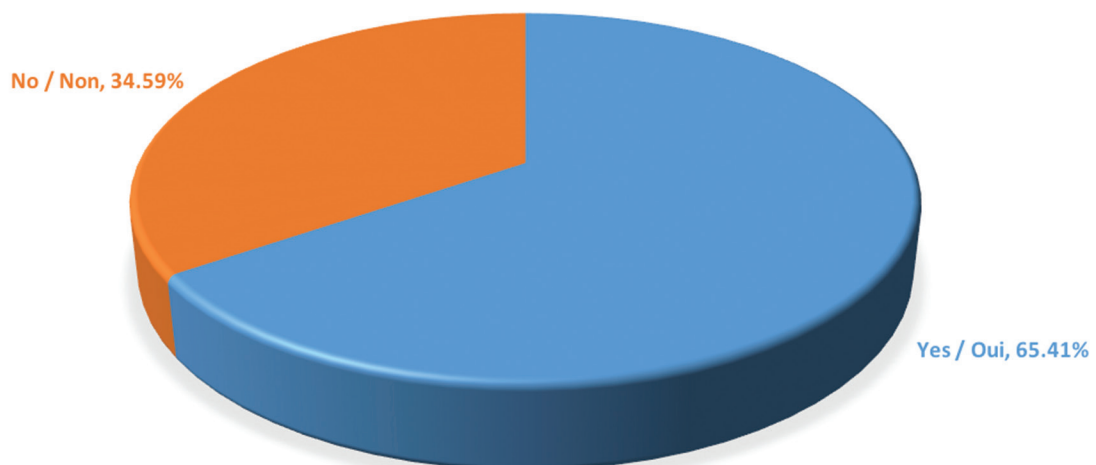
21. Following the COVID outbreak, did you put in place new online services, including virtual try-on tools?

Suite à l'épidémie COVID, avez-vous mis en place de nouveaux services en ligne, incluant des outils d'essai virtuel ?



22. Do you think that you have lost some sales to online players such as Zenni, Clearly, EyeBuyDirect and others?

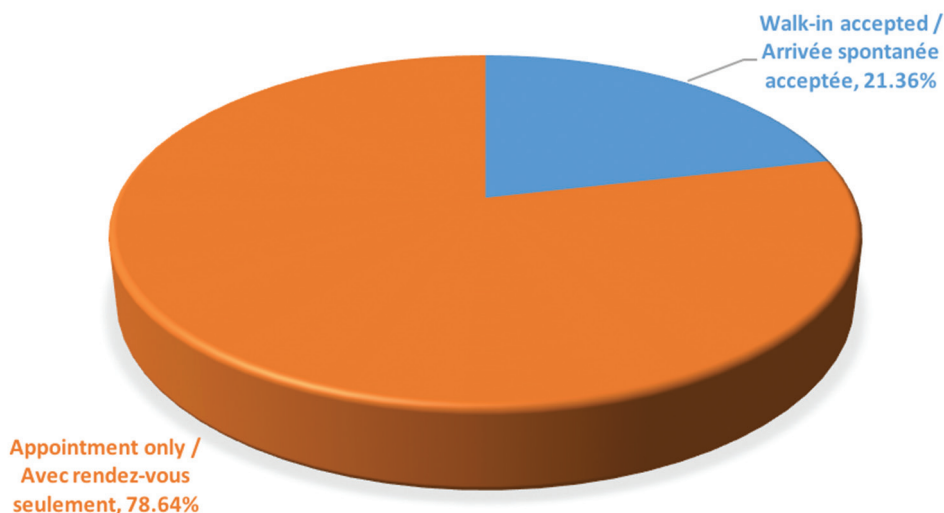
Pensez-vous avoir perdu des ventes face à des spécialistes de la vente en ligne comme Zenni, Clearly, EyeBuyDirect et d'autres ?





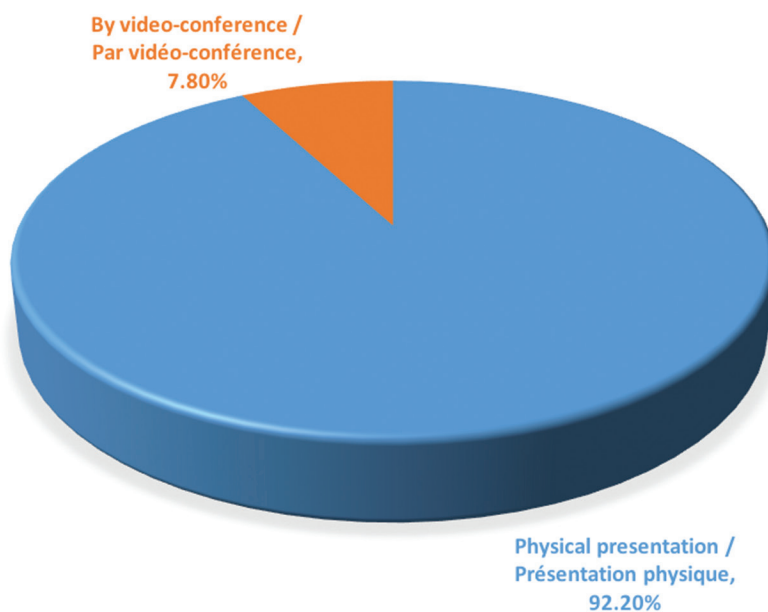
23. Do you accept walk-in representatives (frames, lenses, equipment, accessories) or do they have to make an appointment in advance?

Acceptez-vous les représentants (montures, lentilles, équipements, accessoires) qui se présentent spontanément à la pratique ou doivent-ils prendre rendez-vous au préalable ?



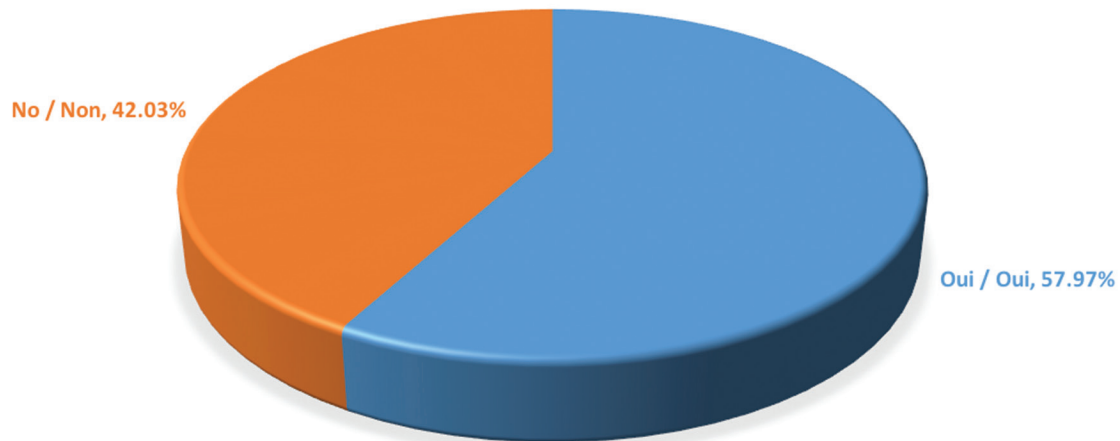
24. Today, how do you prefer to look at frame samples?

Aujourd'hui, comment préférez-vous voir les échantillons de lunettes?

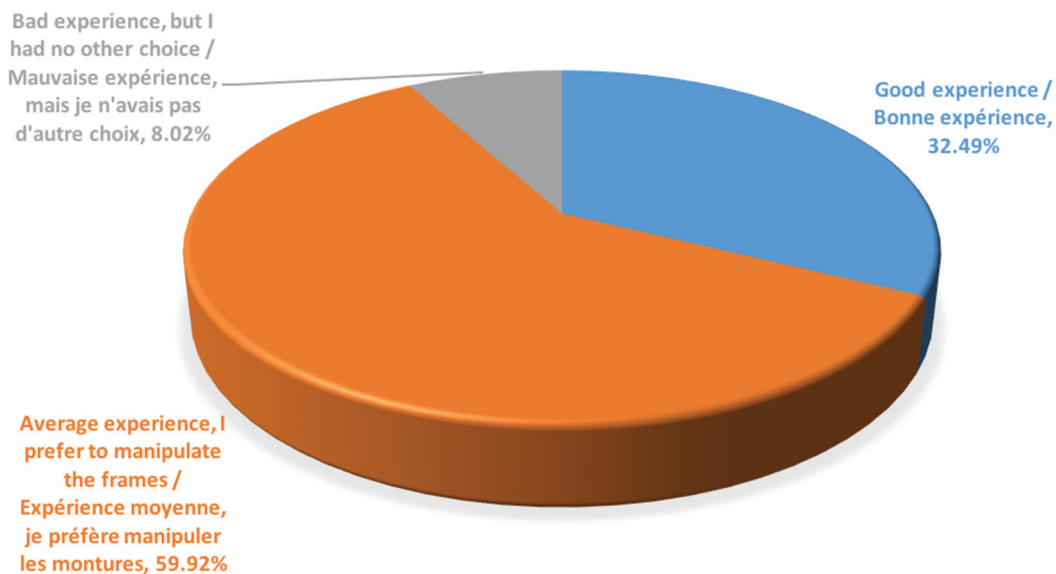




25. Have you already bought frames for your store online with your suppliers?
Avez-vous déjà acheté des montures pour votre magasin en ligne avec vos fournisseurs ?

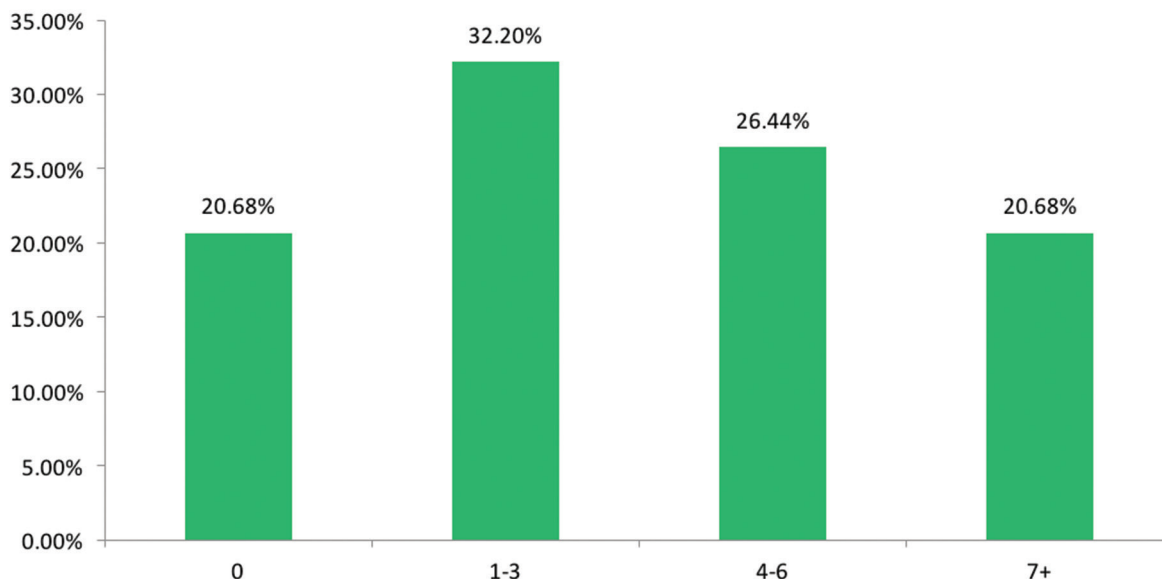


26. If you already bought frames online, please rate your experience
Si vous avez déjà acheté des montures en ligne, veuillez évaluer votre expérience

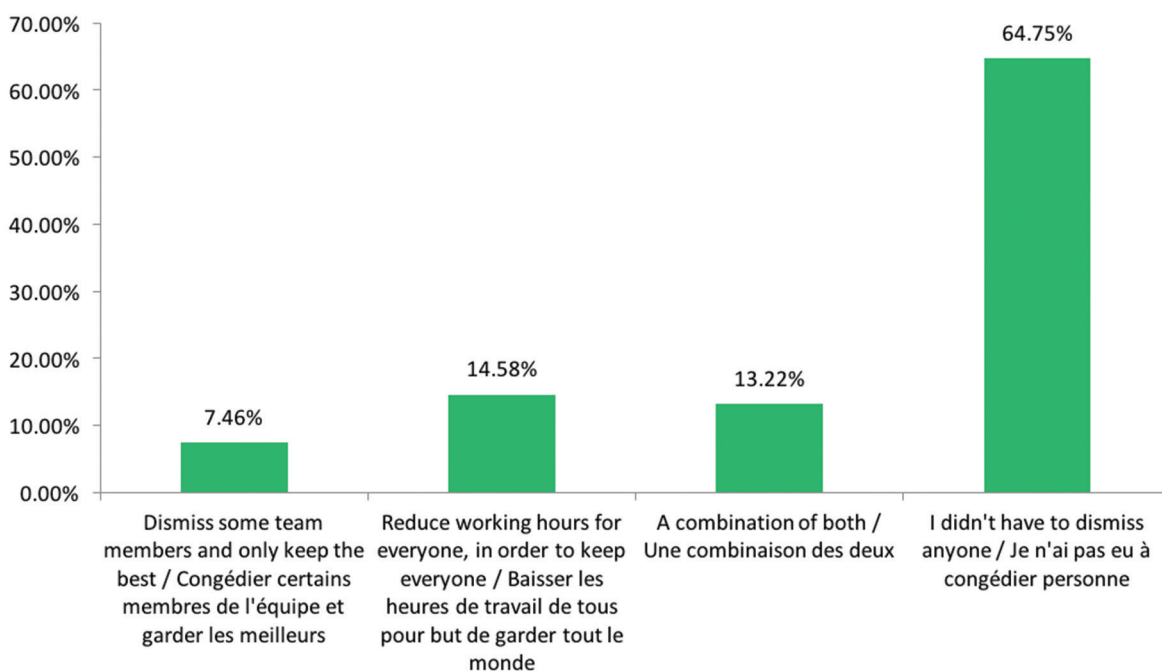




27. With regards to Continuing Education, how many webinars did you attend in 2021?
Concernant la formation continue, à combien de séminaires en ligne avez-vous participé en 2021?

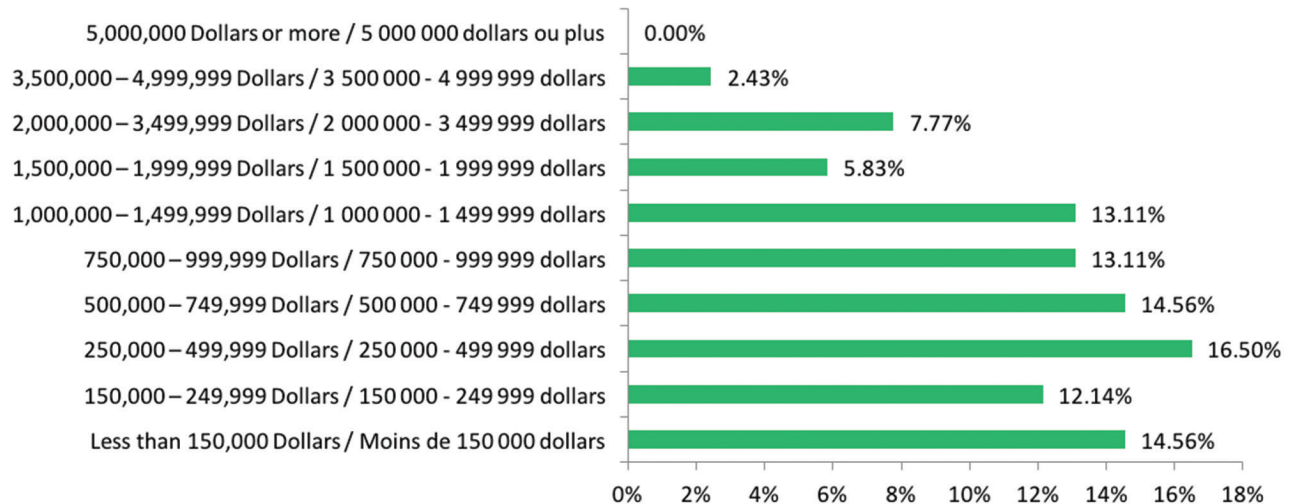


28. Since the start of the pandemic, were you in a situation where you had to dismiss some staff, and if so, how did you proceed?
Depuis le début de la pandémie, vous-êtes vous retrouvé(e) dans une situation où vous deviez congédier du personnel, et si oui comment avez-vous procédé ?

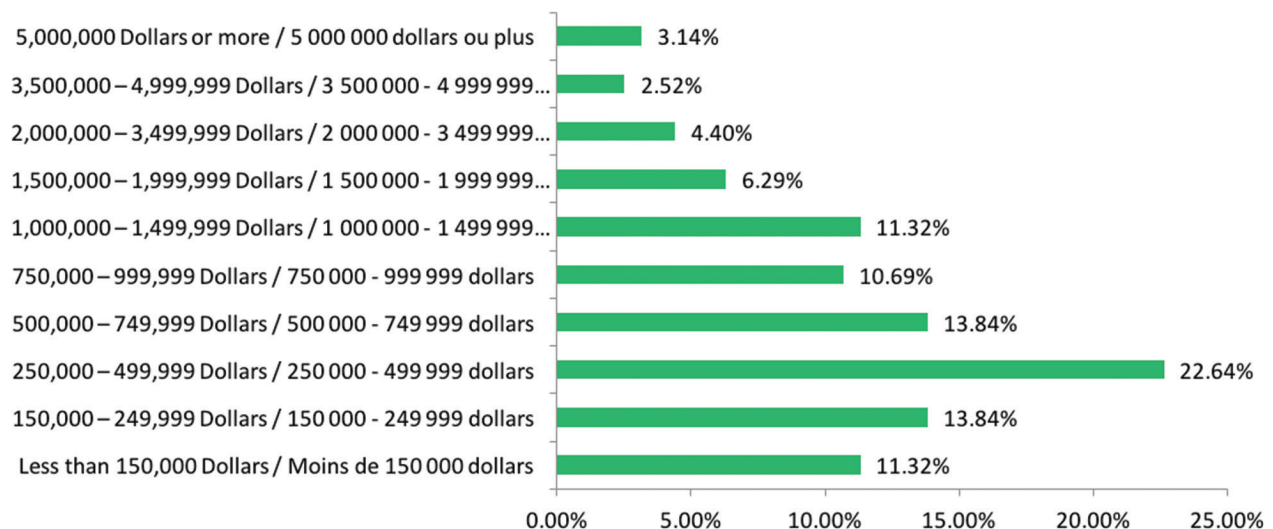




29. What is the average price for ophtalmic frames?
Quel est le prix moyen des montures ophtalmiques ?



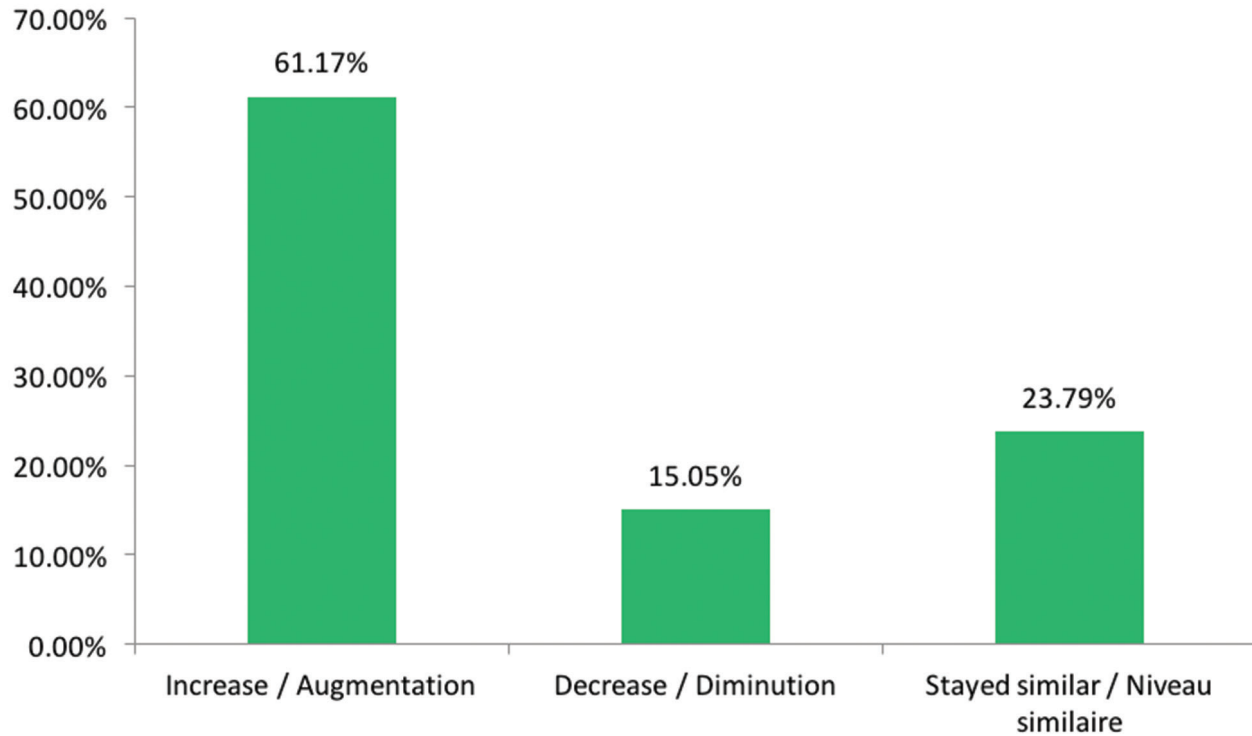
2019 Results / Résultats 2019





30. Has your 2021 revenue increased compared to 2020?

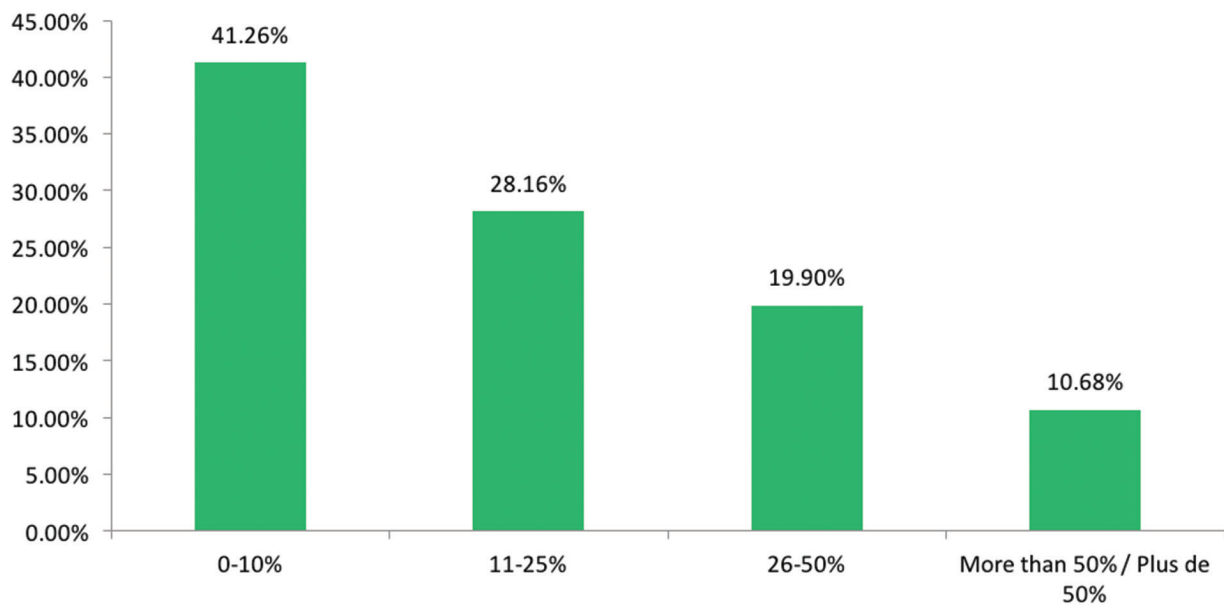
Vos recettes de 2021 avaient-elles augmenté par rapport à 2020 ?





31. Approximately what percentage of revenue comes from patient exams?

Quel est le pourcentage approximatif des recettes provenant des examens des patients ?



2020 Results / Résultats 2020

0-10% : 34.59%

11-25% : 25.79%

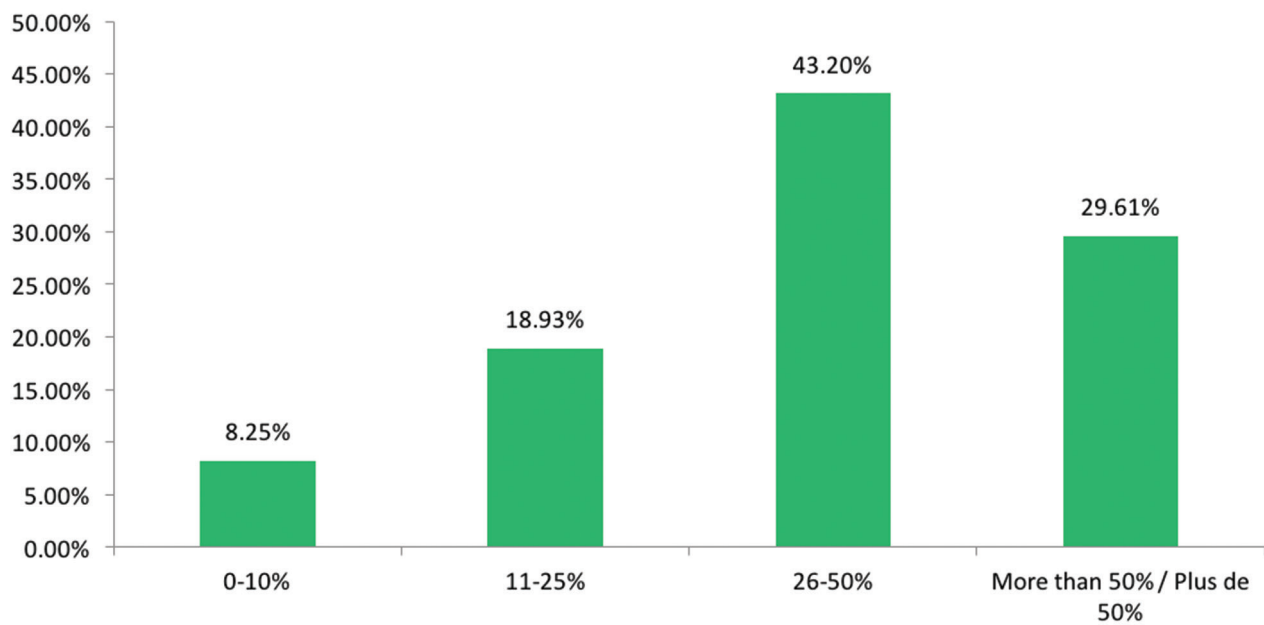
26-50% : 28.32%

> 50% : 11.32%



32. Approximately what percentage of revenue comes from ophthalmic frames?

Quel est le pourcentage approximatif des recettes provenant des montures ophtalmiques ?



2020 Results / Résultats 2020

0-10% : 3.77%

11-25% : 19.50%

26-50% : 44.03%

> 50% : 32.70%



33. Which three brands of ophthalmic frames represented the largest portion of those sales?

Quelles sont les trois marques de montures ophtalmiques qui ont représenté la plus grande part de ces ventes ?

After having consolidated all the answers obtained,
we were able to establish the following ranking :

*Après avoir synthétisé l'ensemble des réponses obtenues,
nous avons été en mesure d'établir le classement suivant :*

1. Ray-Ban
2. Superflex
3. Tom Ford
4. Oakley
5. Etnia Barcelona
6. Westgroupe
7. Luxottica
8. Gucci
9. Silhouette
10. Marchon
11. Pro Design
12. Centennial

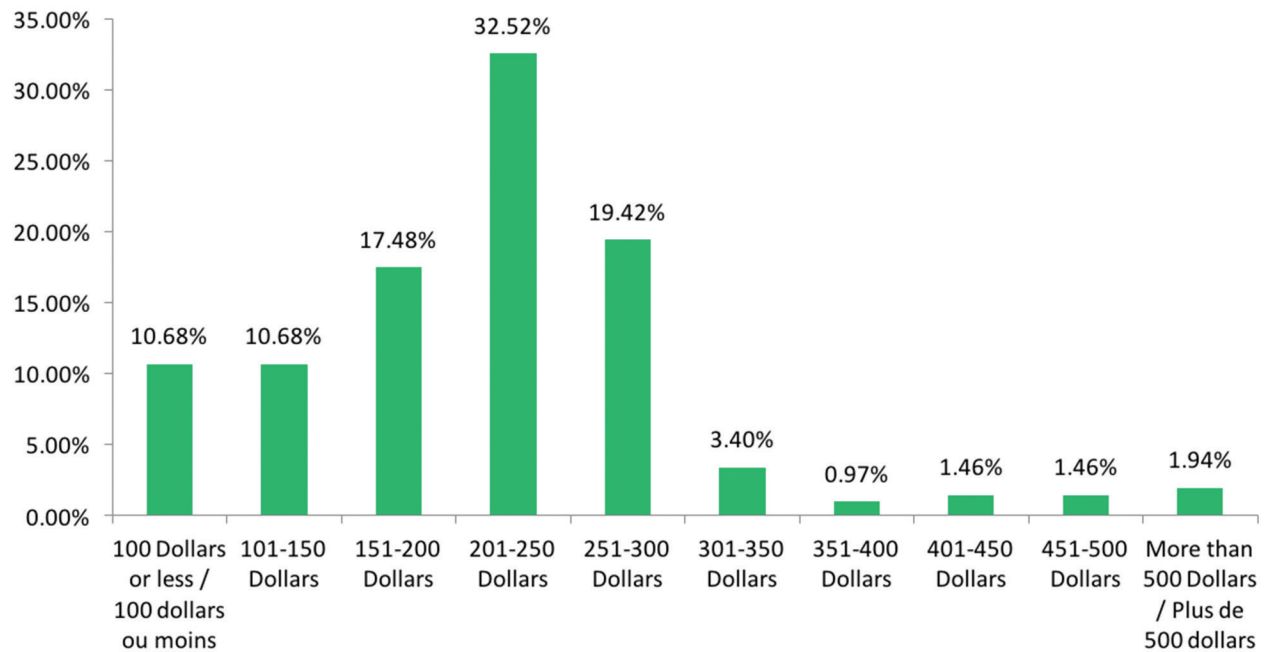
2020 Results / Résultats 2020

1. Ray Ban
2. Tom Ford
3. Etnia Barcelona
4. Luxottica
5. Oakley
6. Sàfilo
7. Superflex



34. What is the average price for ophtalmic frames?

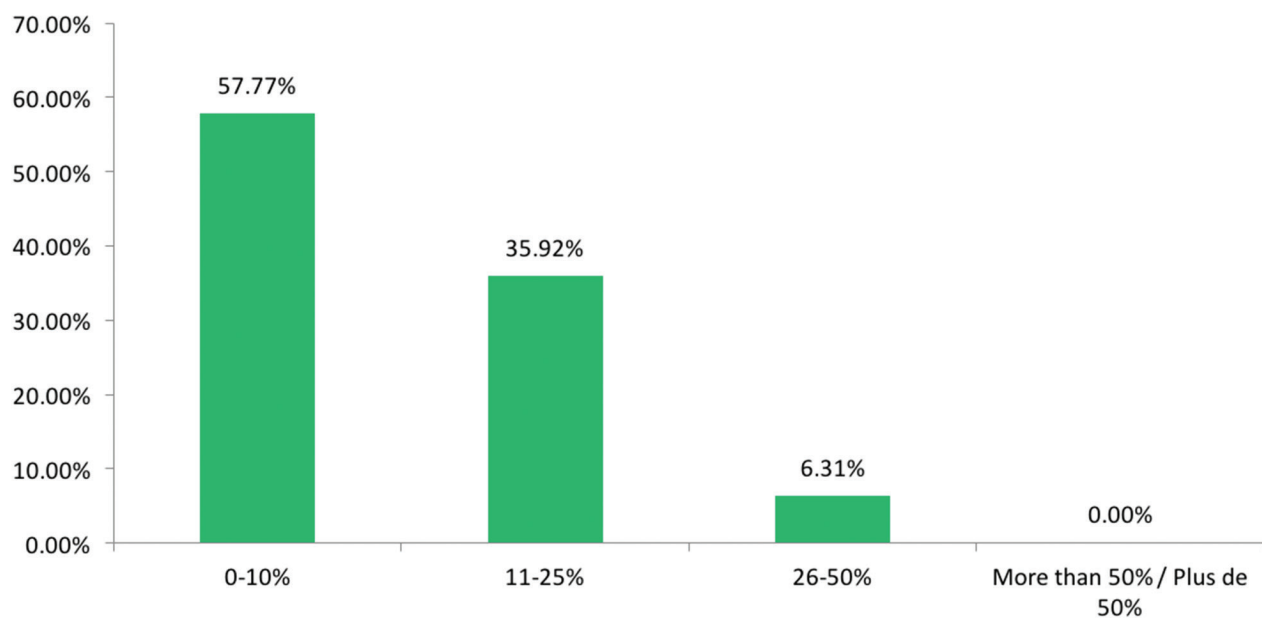
Quel est le prix moyen des montures ophtalmiques ?





35. Approximately what percentage of revenue comes from sunglasses?

Quel est le pourcentage approximatif des revenus provenant des lunettes de soleil ?



2020 Results / Résultats 2020

0-10% : 53.46%

11-25% : 38.99%

26-50% : 6.29%

> 50% : 1.26%



36. Which three brands of sunglasses represented the largest portion of those sales?

Quelles sont les trois marques de lunettes de soleil qui ont représenté la plus grande part de ces ventes ?

After having consolidated all the answers obtained,
we were able to establish the following ranking :

*Après avoir synthétisé l'ensemble des réponses obtenues,
nous avons été en mesure d'établir le classement suivant :*

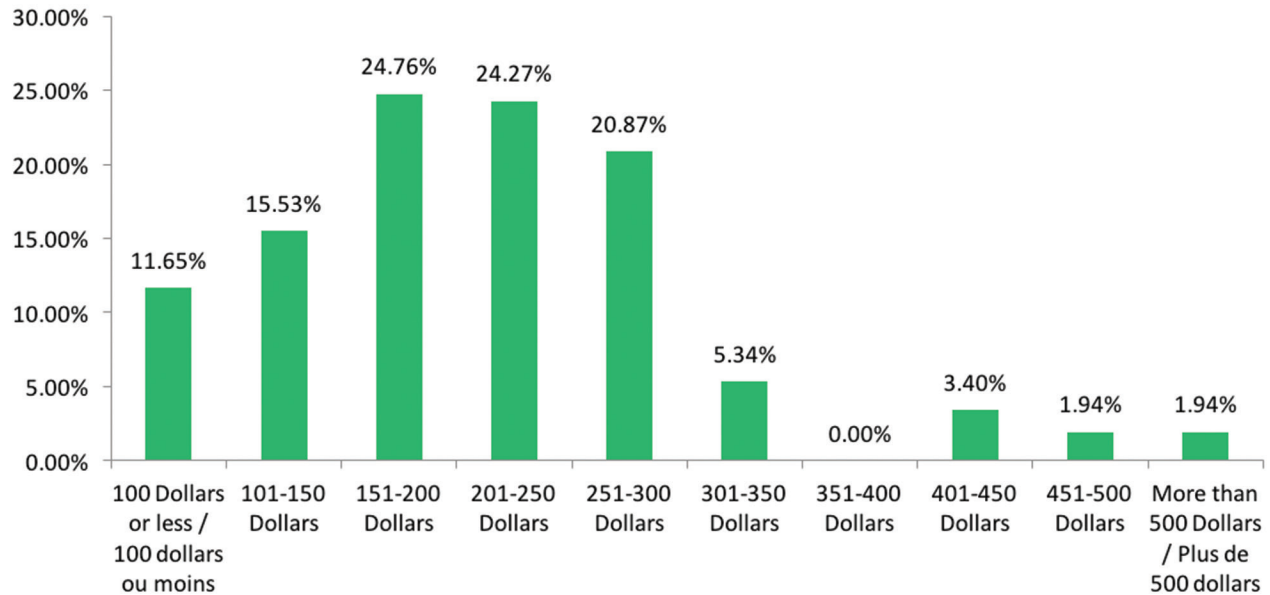
1. Ray-Ban
2. Maui Jim
3. Oakley
4. Serengeti
5. Polaroid
6. Nike
7. Tom Ford
8. Kate Spade
9. Julbo
10. Guess
11. Luxottica
12. Gucci
13. Bollé

2020 Results / Résultats 2020

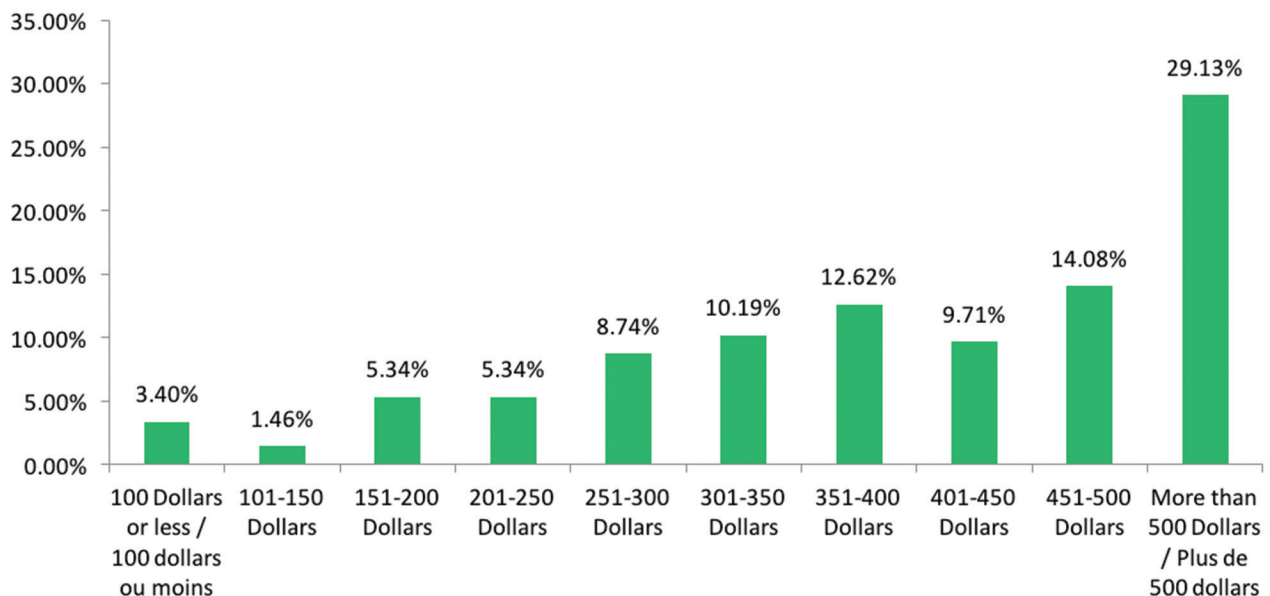
1. Ray Ban
2. Maui Jim
3. Oakley



37. What is the average price for sunglasses without Rx?
Quel est le prix moyen des lunettes de soleil sans ordonnance ?



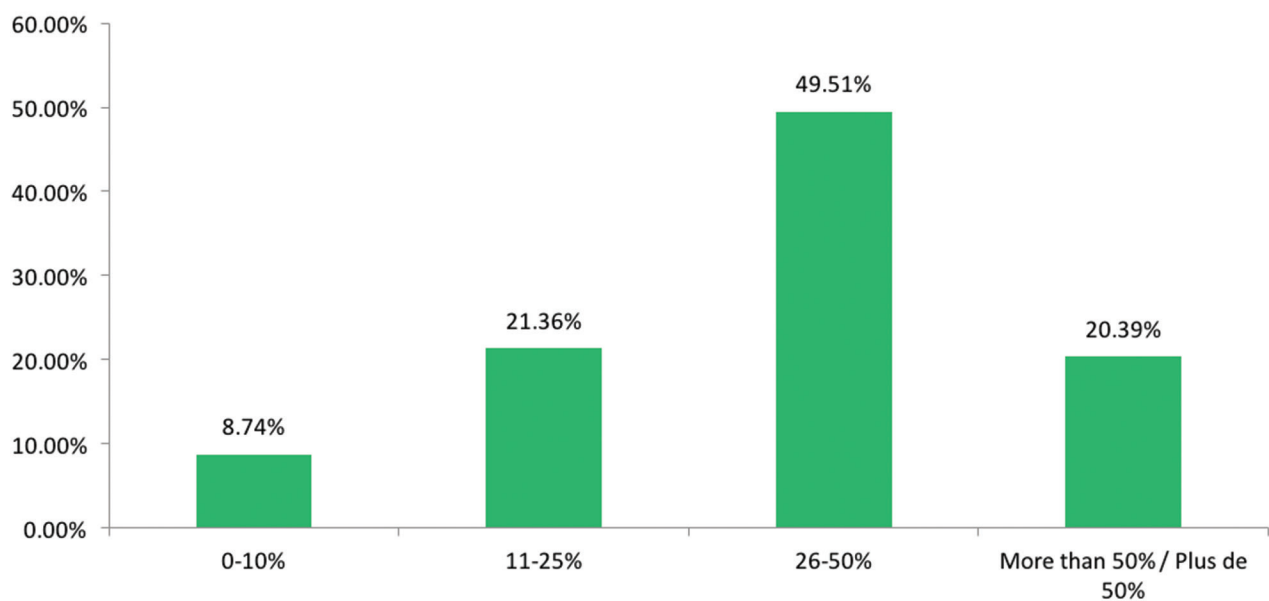
38. What is the average price for sunglasses with Rx?
Quel est le prix moyen des lunettes de soleil avec ordonnance ?





39. Approximately what percentage of revenue comes from progressive eyeglass lenses?

Quel est le pourcentage approximatif des revenus provenant des verres ophtalmiques progressifs ?



2020 Results / Résultats 2020

0-10% : 5.66%

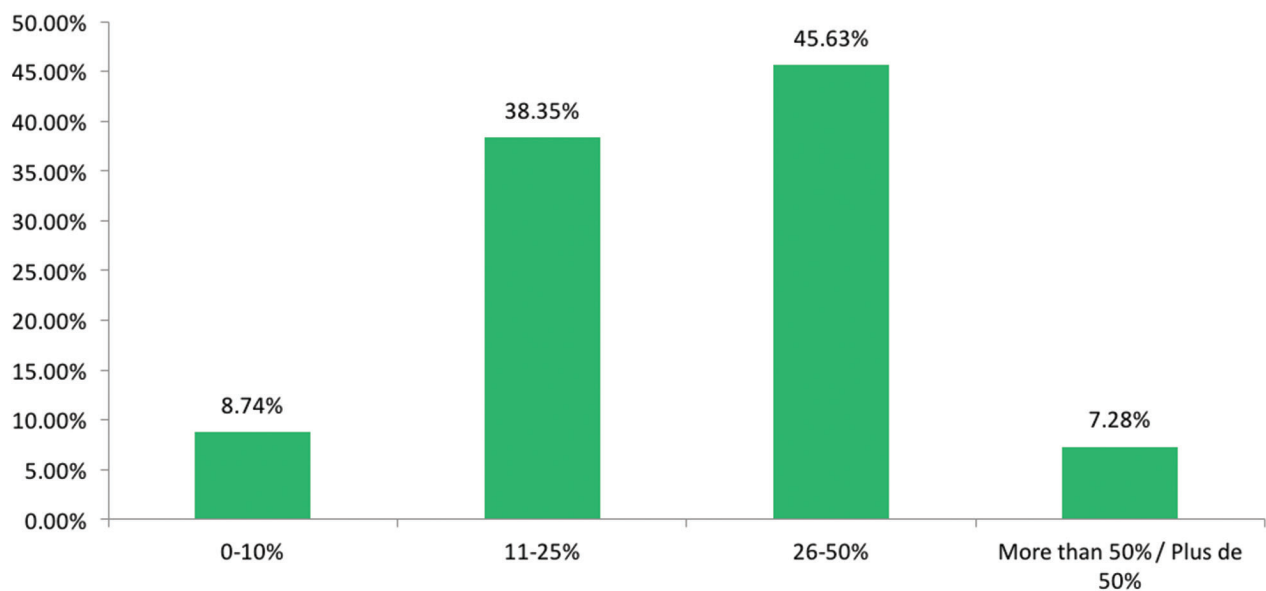
11-25% : 16.35%

26-50% : 50.31%

> 50% : 27.67%



40. Approximately what percentage of revenue comes from single vision lenses?
Quel est le pourcentage approximatif des revenus provenant des verres unifocaux ?



2020 Results / Résultats 2020

0-10% : 4.40%

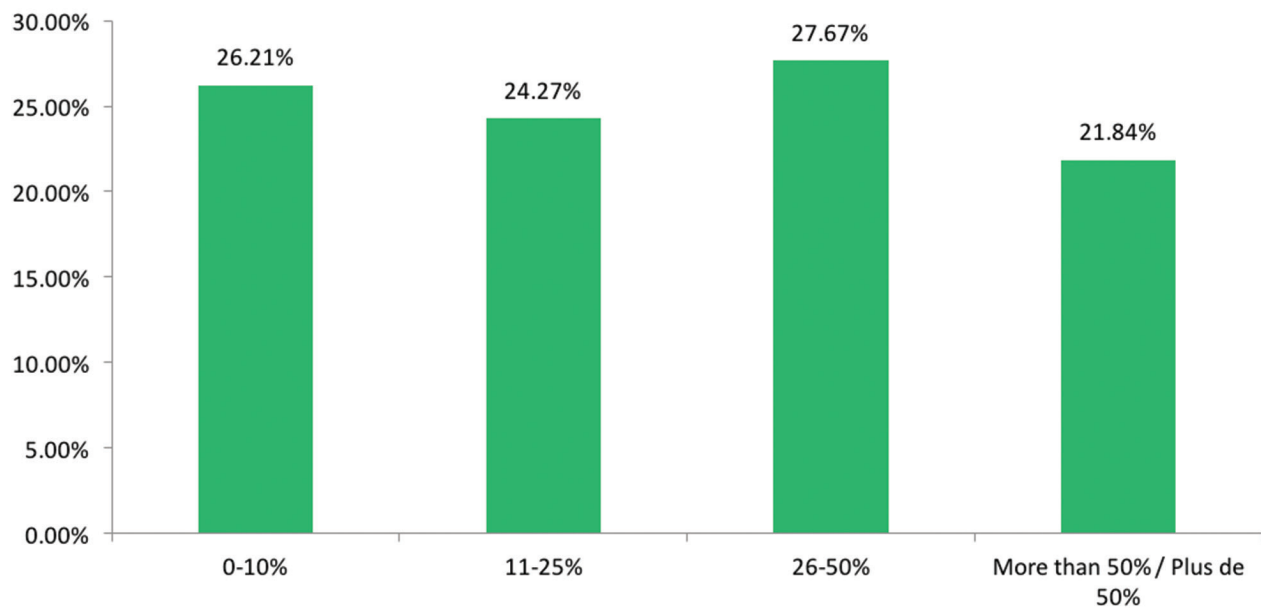
11-25% : 27.04%

26-50% : 57.23%

> 50% : 11.32%



41. Approximately what percentage of revenue comes from free-form lenses?
Quel est le pourcentage approximatif des recettes provenant des lentilles «freeform» ?



2020 Results / Résultats 2020

0-10% : 17.61%

11-25% : 25.79%

26-50% : 28.93%

> 50% : 27.67%



42. Which three brands of lenses represented the largest portion of those sales?

Quelles sont les trois marques de lentilles qui ont représenté la plus grande partie de ces ventes ?

After having consolidated all the answers obtained,
we were able to establish the following ranking :

*Après avoir synthétisé l'ensemble des réponses obtenues,
nous avons été en mesure d'établir le classement suivant :*

1. Essilor
2. Nikon
3. Hoya
4. Zeiss
5. Centennial

2020 Results / Résultats 2020

1. Essilor
2. Hoya
3. Zeiss
4. Nikon
5. Centennial



43. What are the top three priorities you expect from your lens supplier?

Quelles sont les trois principales priorités que vous attendez de votre fournisseur de lentilles ?



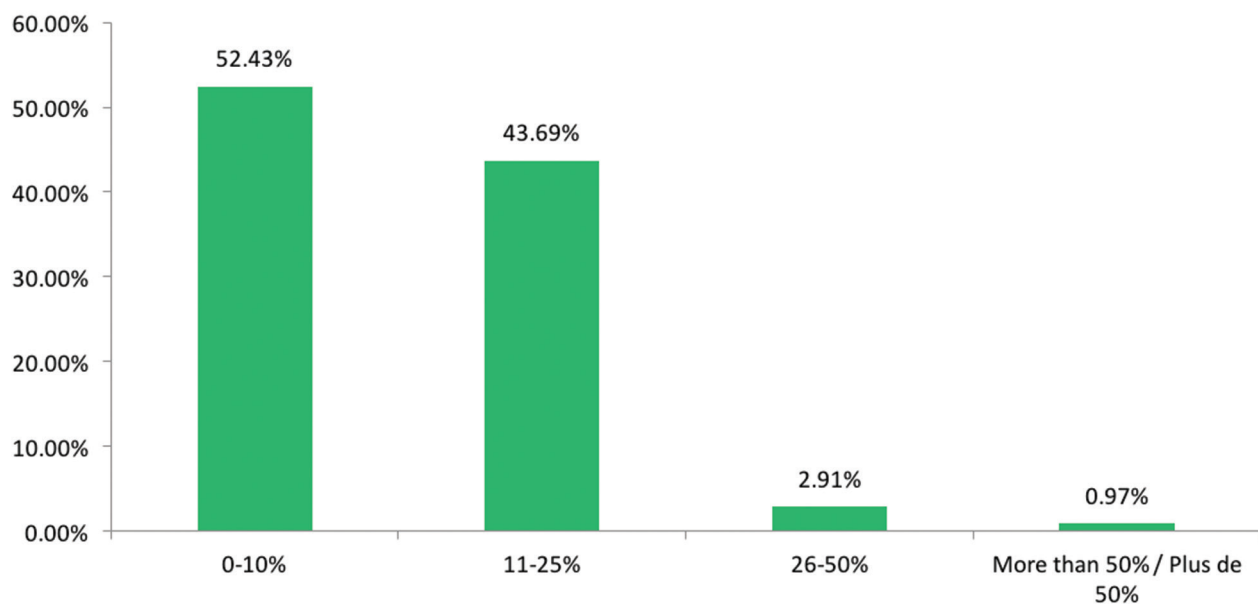
2020 Results / Résultats 2020

1. Qualité / Quality:	96.23%
2. Turnaround time / Délai d'exécution:	78.62%
3. Price / Prix:	69.18%
4. Support / Service à la clientèle:	53.46%
5. Ease of order / Facilité à commander:	30.19%



44. Approximately what percentage of revenue comes from contact lenses?

Quel est le pourcentage approximatif des recettes provenant des lentilles de contact ?



2020 Results / Résultats 2020

0-10% : 52.20%

11-25% : 40.88%

26-50% : 6.92%

> 50% : 0.00%



45. Which three brands of contact lenses represented the largest portion of those sales?

Quelles sont les trois marques de lentilles de contact qui ont représenté la plus grande part de ces ventes ?

After having consolidated all the answers obtained,
we were able to establish the following ranking :

*Après avoir synthétisé l'ensemble des réponses obtenues,
nous avons été en mesure d'établir le classement suivant :*

- 1. Johnson & Johnson**
- 2. Coopervision**
- 3. Alcon**
- 4. Bausch + Lomb**

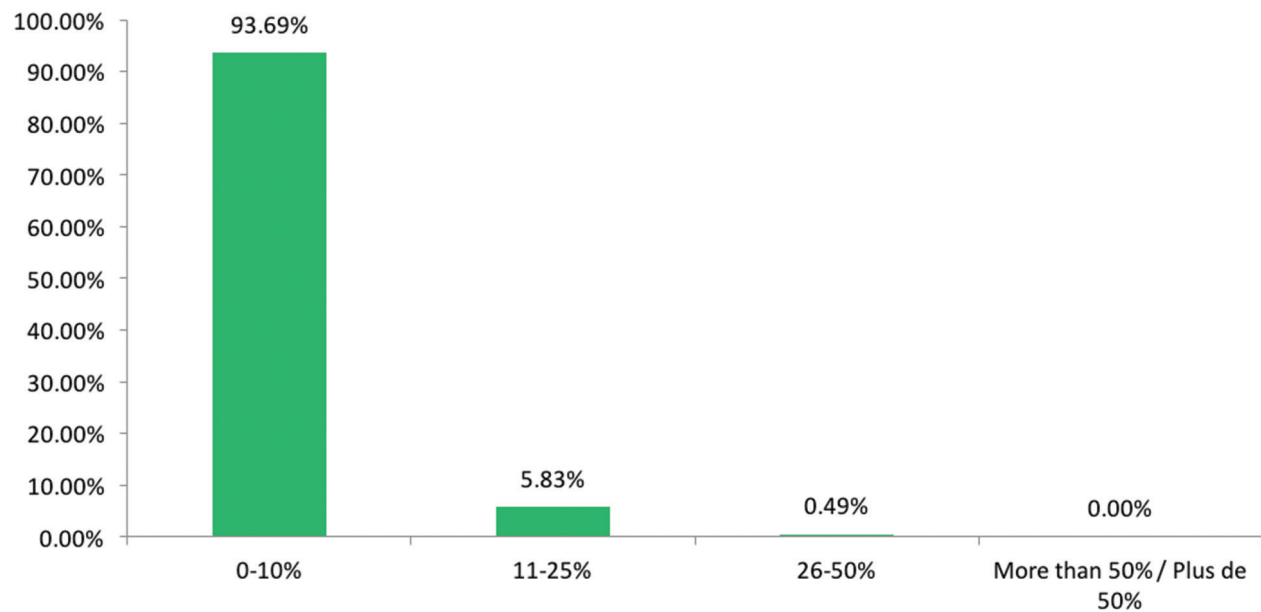
2020 Results / Résultats 2020

- 1. Johnson & Johnson**
- 2. Coopervision**
- 3. Alcon**
- 4. Bausch + Lomb**



46. Approximately what percentage of revenue comes from accessories?

Quel est le pourcentage approximatif des revenus provenant des accessoires ?



2020 Results / Résultats 2020

0-10% : 92.45%

11-25% : 6.29%

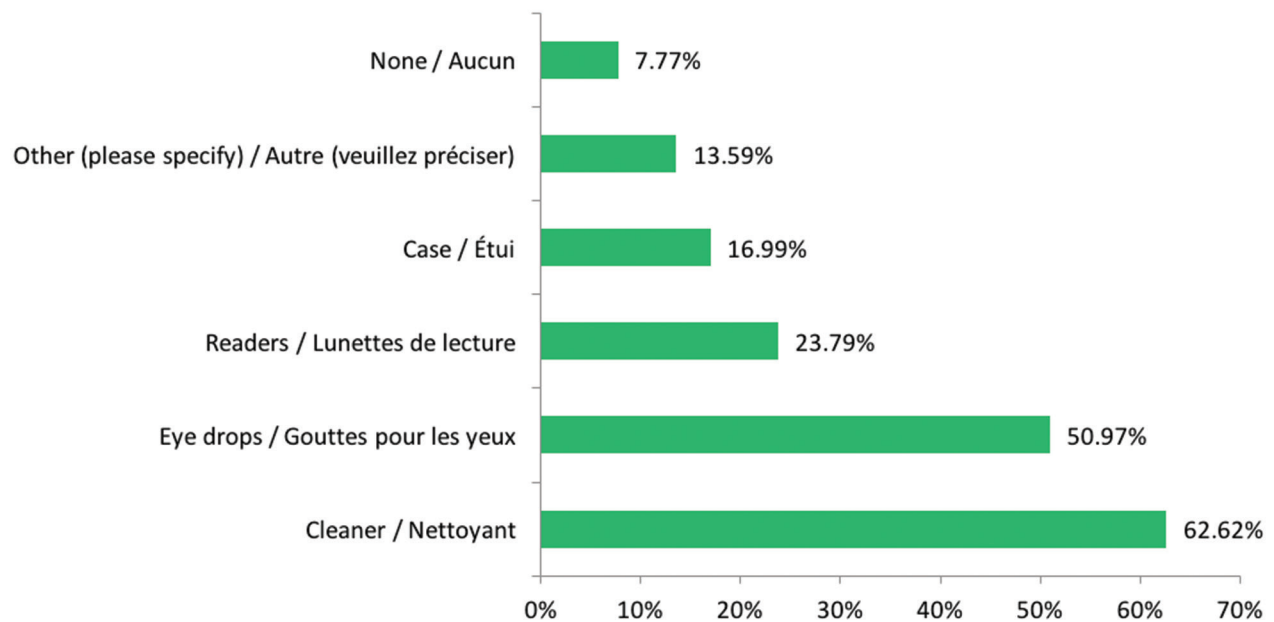
26-50% : 1.26%

> 50% : 0.00%



47. What are the best-selling products in accessories?

Quels sont les produits les plus vendus dans le domaine des accessoires ?



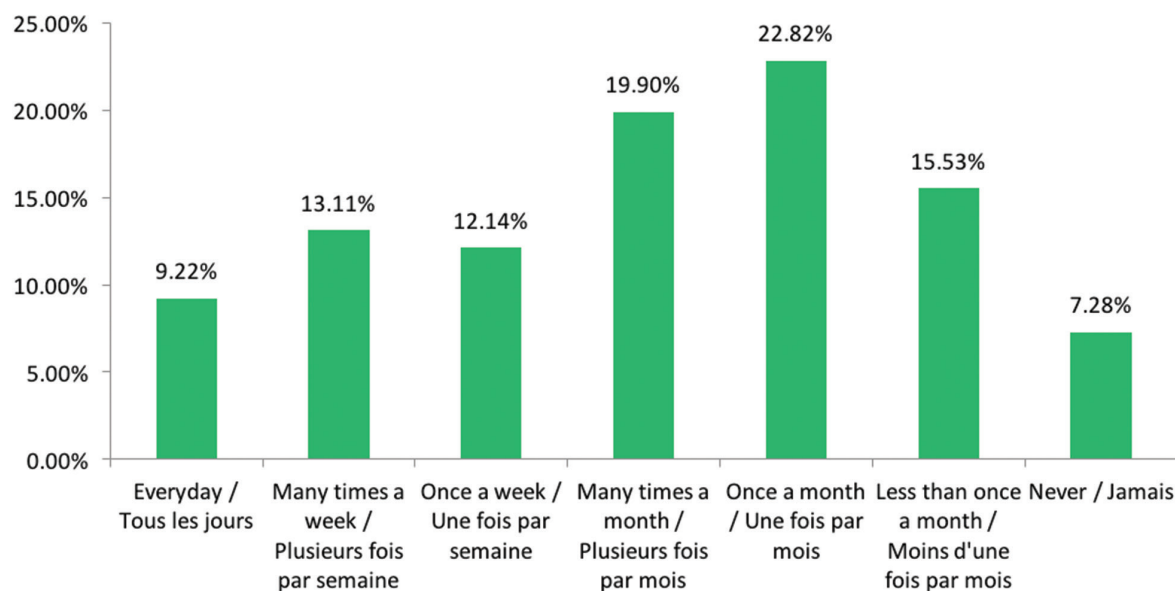
2020 Results / Résultats 2020

1. Cleaner / Nettoyant:	65%
2. Eye drops / Gouttes pour les yeux:	53%
3. Readers / Lunettes de lecture:	23%
4. Cases / Étuis:	17%
5. Other / Autre:	13%
6. None / Aucun:	6%



48. On average, how often do you consult media publications specialized in the optical industry?

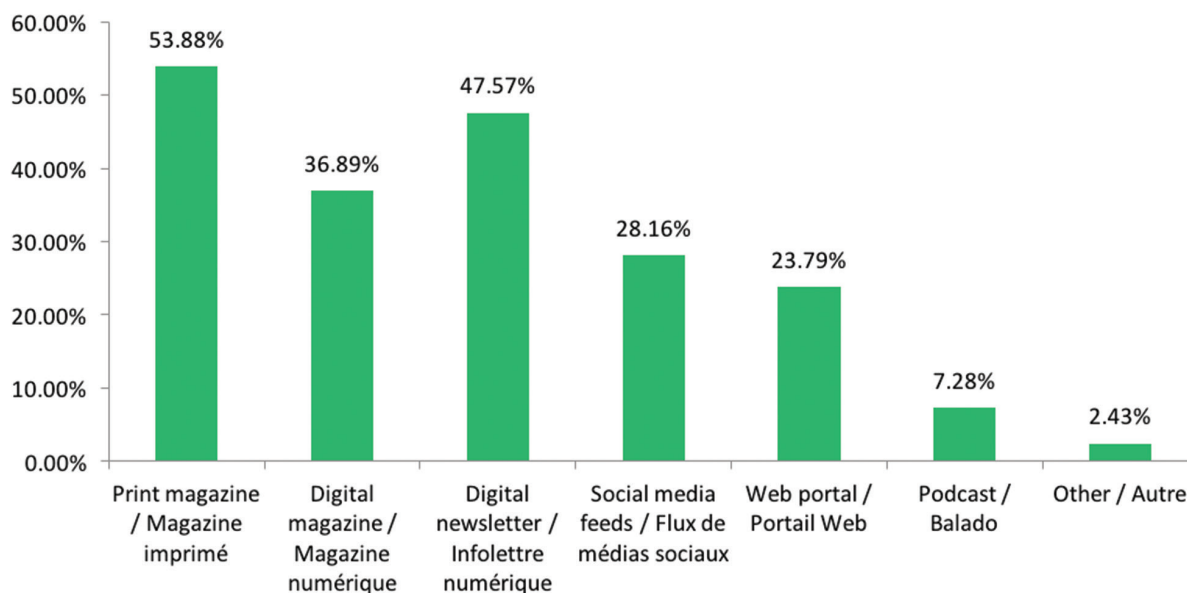
En moyenne, à quelle fréquence consultez-vous les publications des médias spécialisés dans l'industrie optique ?





49. In which forms do you prefer to learn the specialized news from the optical industry?

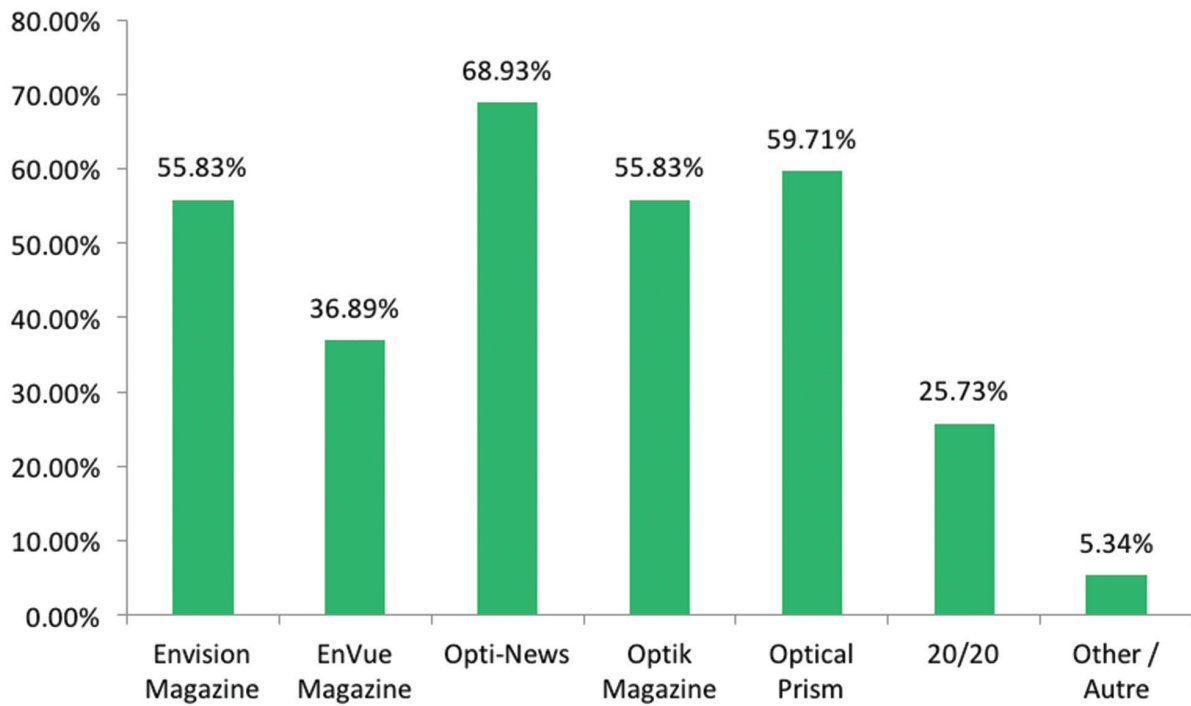
Sous quelles formes préférez-vous accéder aux nouvelles spécialisées de l'industrie optique ?





50. Which specialized information media in the optical industry spontaneously come to mind?

Quels sont les supports d'information spécialisés dans le secteur de l'optique qui vous viennent spontanément à l'esprit ?





Thanks to our sponsors
Merci à nos commanditaires

HOYA

MARCHON
EYEWEAR | A VSP GLOBAL COMPANY

Transitions™



BRETON COMMUNICATIONS

