

## Les progressifs, soutiens du marché en période critique

**Selon une étude de la société de conseils “Strategy with Vision”, la croissance du marché des progressifs “sera cruciale” pour assurer le développement global du marché en Europe dans les trois années à venir.**

Que se passera-t-il dans les trois prochaines années ? Difficile de faire un pronostic dans cette période économique incertaine. Cependant la société de conseils “Strategy with Vision”, dirigée par Mark Mackenzie, tente d’y répondre à partir d’un point de vue rétrospectif, sur la base de ses propres données\*. Dans une étude, elle passe en revue trois “récessions” qui ont eu lieu sur le marché de l’optique de différents pays. Au Japon entre 2000 et 2003, au Royaume Uni entre 1988 et 1992, et en Allemagne entre 1989 et 1994.

À partir de cette compilation et d’une analyse historique, “Strategy with Vision” a bâti, sur la base d’une “récession” globale jusqu’à la fin de l’année 2010, pour chacun des cinq grands marchés de l’optique en Europe (France, Allemagne, Italie, Espagne et Royaume-Uni), un scénario à partir de l’hypothèse suivante : 5 % des personnes repoussent l’achat d’une nouvelle paire de six mois, 25 % la repoussent de trois mois, et 70 % ne repoussent pas leur achat. Pour la France, l’hypothèse a été modifiée afin de prendre en compte l’effet “amortisseur” de la prise en charge par les organismes sociaux et complémentaires pour déboucher sur un scénario selon lequel 20 % des personnes reportent de trois mois leur fréquence de renouvellement habituelle, et 80 % gardent leurs habitudes.

Pour Strategy with Vision, le scénario aboutit aux conclusions suivantes : le prix moyen des progressifs vendus aux opticiens se main-

tiendra au niveau de 2008, il ne sera pas remis en cause par des achats de progressifs à prix réduits. Il en ira de même pour les bifocaux. La baisse des prix moyens des unifocaux se poursuivra de l’ordre de 2 %.

Énonçant l’évidence selon laquelle « chaque paire de verres trouve sa place dans une monture », l’étude affirme que la vente des verres aura de fait un impact important sur le marché des montures, sachant que ces dernières représentent en moyenne 25 % des ventes optiques, « *le rôle des progressifs pour limiter les dégâts, dans les deux prochaines années sera crucial* », indique l’étude de Strategy with Vision.

*« Les gens vieillissent et même la récession n’y peut rien, commente Mark Mackenzie. Chaque année, le nombre de personnes âgées de plus de 45 ans va augmenter de deux millions dans les 5 pays d’Europe et environ 2/3 de ces personnes auront besoin d’une correction optique. De ce seul fait, le volume des progressifs passera de 33 millions de pièces en 2008 à 37 millions de pièces en 2012. Soit 12 % de croissance en volume dans les 3 ans à venir. »*

*« Ce scénario est parfaitement plausible, poursuit Mark Mackenzie, pendant les dernières récessions en Allemagne et au Japon c’est ce qui s’est exactement passé. »* La seule crainte pourrait venir des prémontées indique-t-on chez Strategy With Vision avant d’ajouter « *tant que les lunettes prémontées sont un complément et non une alternative, la croissance des ventes de progressifs se maintiendra.* »

\*Edition 2008-2009 de “The International Models” France, Allemagne, Italie, et Royaume-Uni, (<http://www.swv4u.com>.)