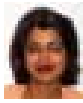


# Comment se procurer des lunettes acceptables



## Reshma Dabideen

Directrice des programmes (Afrique), ICEE, 272 Umbilo Road, Durban 4001, Afrique du Sud.

Courriel : [avri@iceeafrica.co.za](mailto:avri@iceeafrica.co.za)



## Hasan Minto

Conseiller pour les vices de réfraction et la basse vision, Sightsavers International, House No 2, Street No 10, F-7/3, Islamabad, Pakistan.

Courriel : [hasanminto@hotmail.com](mailto:hasanminto@hotmail.com)



## Kovin Naidoo

Directeur mondial des programmes, ICEE. Courriel : [k.naidoo@icee.org](mailto:k.naidoo@icee.org)

## Les besoins

Les lunettes sont le moyen plus simple et le plus avantageux de corriger les amétropies. Malheureusement, le prix d'une simple paire de lunettes n'est pas à la portée de la plupart des personnes qui vivent dans les pays à faibles et moyens revenus. Ceci est vrai même dans les pays qui sont capables de fabriquer et distribuer les lunettes eux-mêmes.

La distribution de lunettes, gratuitement ou pour une somme symbolique, par les hôpitaux ou les services gouvernementaux est l'une des solutions possibles. Toutefois, ceci risque d'épuiser très rapidement les fonds disponibles, ce qui fait que l'on ne pourra aider qu'un nombre restreint de personnes.

Par ailleurs, la plupart des lunettes habituellement disponibles dans le commerce coûtent cher et sont difficiles à acquérir. D'un autre côté, les lunettes les moins chères qui sont proposées sont le plus souvent de moindre qualité.

Il faut faire en sorte que les lunettes soient faciles à obtenir et soient proposées à un prix abordable : c'est un des principaux défis auxquels doivent faire face les programmes de prise en charge des amétropies.

Le secteur des organisations non gouvernementales (ONG) est un grand « pourvoyeur » de lunettes. Ceci offre une solution possible pour se procurer des lunettes d'un bon rapport coût-acceptabilité : les organisations peuvent mettre en commun leurs commandes de lunettes et acheter ces dernières en gros, ce qui diminuera les coûts de façon significative.

## Le défi

Pour pouvoir acheter des lunettes acceptables et à un prix abordable, il faut :

- apprécier le marché potentiel (connaître l'environnement et les tendances)
- faire en sorte que les lunettes soient seyantes
- savoir combien les clients peuvent payer
- disposer d'un système d'approvisionnement accessible et facile à utiliser
- coordonner les efforts (parce que plus les volumes commandés sont élevés, plus les prix sont bas)
- organiser l'entreposage et gérer les stocks
- communiquer clairement et créer des réseaux.

## L'expérience de l'ICEE

En analysant les données récoltées par différents projets, nous pouvons obtenir des informations importantes sur les tendances en matière d'achat de lunettes. Ces informations serviront ensuite à guider les décisions.

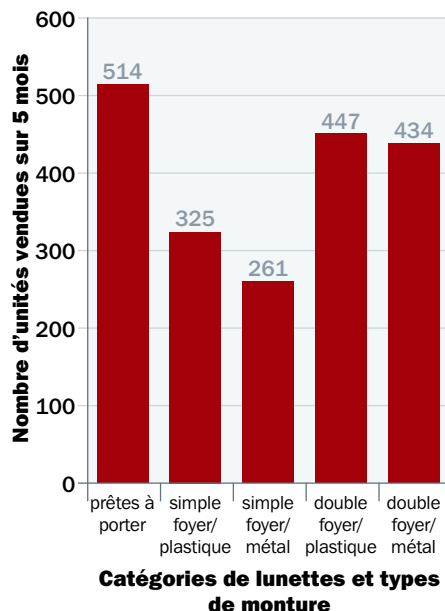
C'est ce que fait l'ICEE ou *International Centre for Eyecare Education* (Centre international pour l'éducation en santé oculaire) pour mieux appréhender le marché et les difficultés relatives à la distribution de lunettes. Nous avons analysé les données provenant d'un projet mené avec les services de la Croix-Rouge dans le Kwazulu-Natal (*Red Cross Air Mercy Services*) et nous avons effectué une étude de marché. Dans le cadre de ce projet, 4 458 patients au total ont été examinés entre 2005 et 2006 et 1 981 lunettes ont été distribuées. La Figure 1 illustre les tendances dans la distribution de lunettes.

Les facteurs retenus pour déterminer les tendances dans l'achat de lunettes étaient l'âge du patient et le prix que pouvaient se permettre les consommateurs ciblés. Nous avons consulté des organisations partenaires et nous avons obtenu une mine d'informations sur les volumes actuels commandés et sur les prix.

## La réponse

Fort des résultats de cette analyse, l'ICEE a décidé de créer un système qui pourrait potentiellement répondre aux besoins qui existent en Afrique et dans le monde : le *Global Resource Centre* (« Centre mondial de ressource ») ou GRC ([www.iceegrc.org](http://www.iceegrc.org)). Ce centre a pour objectif de centraliser les commandes et l'acheminement et de permettre à des organisations ayant des objectifs similaires aux nôtres de mettre en commun leur pouvoir d'achat. Le GRC est une initiative conjointe, soutenue par Sightsavers International (SSI) et

Figure 1. Distribution de lunettes : analyse des tendances



Les lunettes doivent être seyantes. JAMAÏQUE

Christian Blind Mission (CBM), et gérée par l'ICEE. Le GRC a les buts suivants :

- profiter de commandes importantes pour diminuer le prix unitaire
- profiter de commandes importantes pour diminuer les frais d'acheminement
- éliminer toute répétition inutile des activités ou duplication inutile des ressources entre différentes ONG
- promouvoir le suivi des tendances à l'échelle mondiale, afin de guider les décisions d'achat et d'allocations de ressources
- devenir un point de contact unique pour commander des appareils et équipements auprès de fournisseurs multiples
- donner à tous l'accès aux mêmes prix bas, aux petits consommateurs comme aux grands
- assurer le contrôle de la qualité
- promouvoir et faciliter la commande de produits sur Internet.

## Leçons apprises

Nous avons mené des projets pilotes pour tester le système du GRC. Les principales leçons apprises sont :

- 1 Il est impératif d'avoir des bureaux et un réseau de distribution dans le pays où l'on fournit. C'est un maillon critique de la chaîne d'approvisionnement. Avant d'envoyer chaque commande, les produits pourront être examinés pour vérifier leur qualité. Les nouvelles tendances pourront être analysées et exploitées pour le bénéfice du programme.
- 2 Les coûts de transport, d'expédition et autres, doivent être maintenus les plus bas possibles, car un produit très peu cher au départ peut le devenir quand il parvient enfin à l'acheteur.
- 3 Un stock important de produits est indispensable. Ceci requiert donc des fonds suffisants et suffisamment d'espace, ainsi qu'une gestion très stricte des stocks. L'ICEE, CBM et SSI ont offert des fonds pour apporter une réponse à ce problème.

## Conclusion

Pour se procurer des lunettes à un prix abordable, deux composantes sont indispensables. Premièrement, il faut pouvoir disposer d'un système centralisé qui s'occupe de faire en sorte que les lunettes deviennent accessibles, soient acceptées par les bénéficiaires et faciles à obtenir. Deuxièmement, il faut connaître les tendances et les évolutions du marché que l'on cible, car cela influence la mise de fonds, le type de produits et les volumes que l'on a en stock.