

**LIONS SIGHTFIRST MADAGASCAR (LSFM)**

- L'association Lions SightFirst Madagascar a pour objectif de lutter contre la cécité des populations démunies et d'améliorer leur vision.
- LSFM est membre du réseau Lions Club International (LCI), dont l'un des objectifs prioritaires est la lutte contre la cécité.
- Chiffres clés : créée en 1998, 23 salariés (opticiens et monteurs), 2 bénévoles, 38 clubs locaux partenaires.

**ESSILOR**

- N°1 mondial de l'optique ophtalmique : fabrication et commercialisation de verres et instruments d'optique
- Classée 25<sup>ème</sup> entreprise mondiale la plus innovante par le magazine Forbes (août 2011)
- Chiffres clés : créée en 1972, 19 usines, implanté dans une centaine de pays, 4,2Mds€ de CA net consolidé (2011), 48 700 collaborateurs.

**LE PARTENARIAT LIONS SIGHTFIRST MADAGASCAR - ESSILOR**

**Enjeu d'intérêt général : Accès aux soins optiques**

Selon l'OMS, 285 millions de personnes dans le monde souffrent de déficience visuelle, dont 121 M à cause d'un défaut de réfraction (myopie, presbytie, astigmatisme...) non corrigé. Près de 80% des cas de cécité chez l'adulte pourraient être évités ou traités. Les défauts de réfraction non corrigés sont la principale cause de mauvaise vision et la seconde de cécité. Ils peuvent nuire aux résultats scolaires et réduire la capacité à occuper un emploi. La correction par des lunettes adaptées est l'intervention la plus rentable en termes de soins ophtalmologiques.

(Source : chiffres clés de l'OMS – octobre 2011)



Périmètre géographique

Depuis 2001

**L'entreprise et l'association expérimentent un modèle d'optique solidaire à Madagascar.**

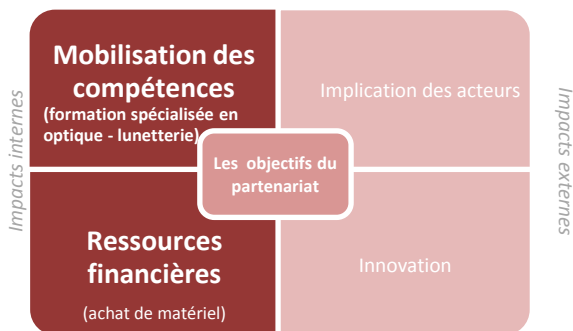
Un dispositif est créé, via un dispensaire, pour détecter et traiter les problèmes de vision des populations défavorisées. Une fois par an, l'entreprise détache un formateur pour former les opticiens de l'association à dépister les erreurs de réfraction non corrigées des populations locales et à équiper les personnes en paires de lunettes. Ce projet pilote est conçu pour être autonome financièrement et, à terme, être répliqué dans d'autres pays du Sud.

**OBJECTIFS DU PARTENARIAT**

**LIONS SIGHTFIRST MADAGASCAR**

Former des spécialistes à détecter les erreurs de réfraction mal corrigées.

Enjeux de mobilisation

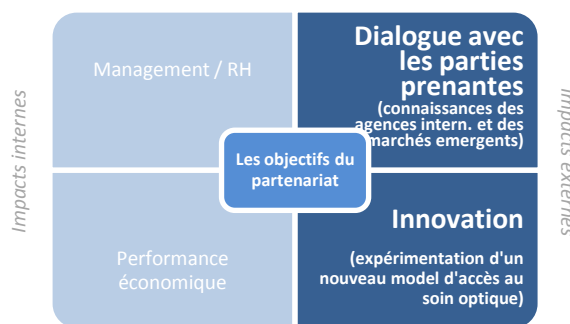


Enjeux de performance

**ESSILOR**

Tester un business-model adapté aux populations défavorisées des pays du Sud

Enjeux de mobilisation



Enjeux de performance

**CATEGORIE DU PARTENARIAT**

**MECENAT**

Soutiens variés de l'entreprise au projet associatif ou à un projet précis.

**INNOVATION SOCIETALE**

Création de solutions innovantes pour répondre à des fragilités

**COOPERATION ECONOMIQUE**

Contribution de chacun à l'élaboration d'une offre commune

**PRATIQUES RESPONSABLES**

Contribution de l'association à l'évolution des pratiques de l'entreprise

**Partage d'expertises**

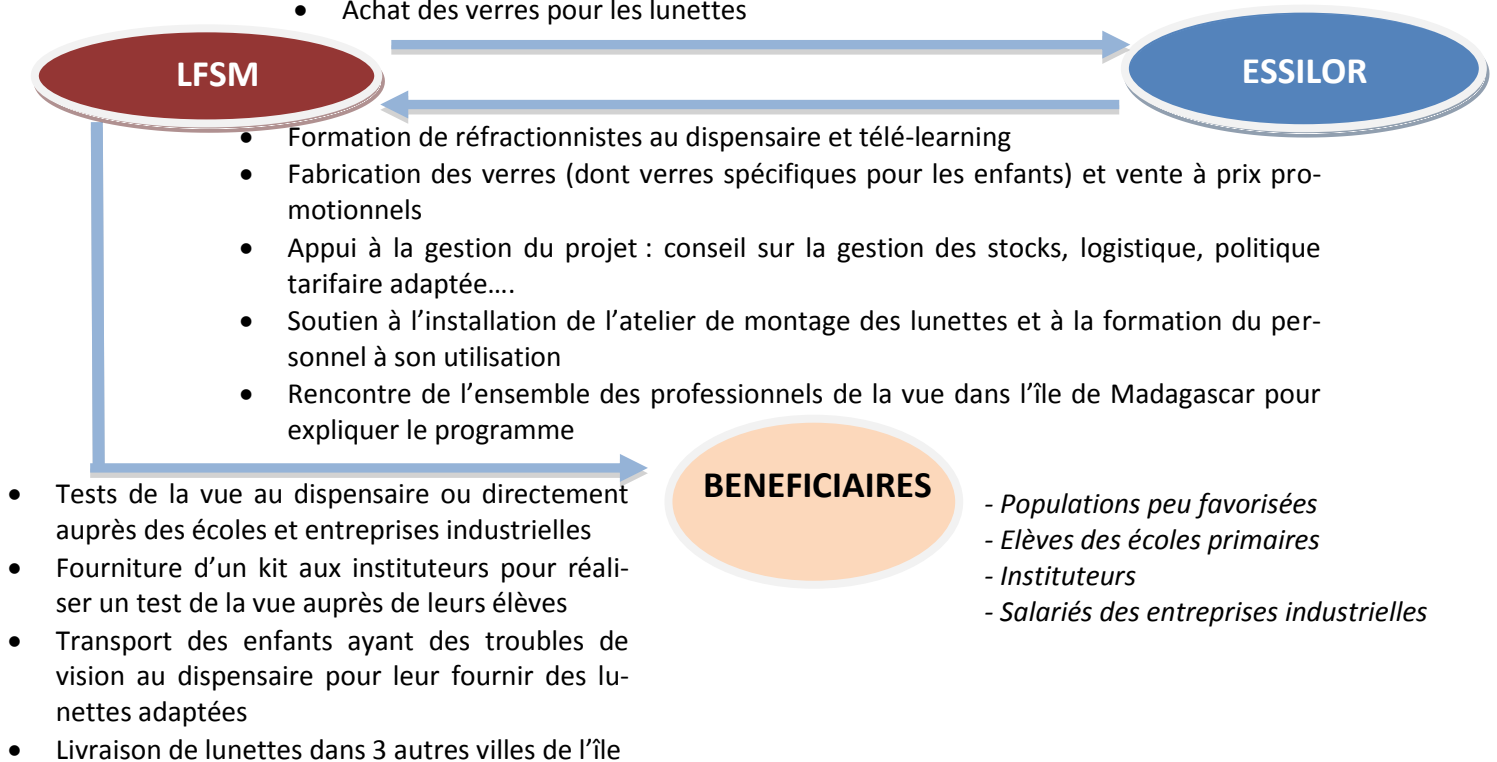
Les partenaires mettent en commun leurs expertises respectives – l'approche bénéficiaire pour l'association et la formation optique pour l'entreprise – afin de permettre aux populations défavorisées d'accéder à des soins optiques.

## GENESE

- En 1995, l'OMS lance le programme « vision 2020 » dont l'objectif est d'éradiquer la cécité évitable avant l'année 2020. Parallèlement, LCI lance le programme SIGHT FIRST en 2000 pour soutenir les métiers de la vue et l'accès aux soins optiques.
- Essilor et LFSM sont mis en relation par un opticien, membre du Lions de Strasbourg, qui connaît bien les actions de formation dispensées par l'entreprise.
- Sous l'égide de l'OMS, un dispensaire d'optique indépendant est créé dans l'hôpital ophtalmologique de Tananarive pour former des réfractionnistes afin de détecter les déficiences visuelles des populations défavorisées et leur proposer des lunettes correctrices à moindre coût.

## ACTIONS ENGAGEES

- Partage de la connaissance des populations cibles
- Achat des verres pour les lunettes



## MOYENS MIS EN ŒUVRE

MOYENS	LIONS SIGHTFIRST MADAGASCAR	ESSILOR
<b>HUMAINS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Un pilote du programme et gestionnaire du centre</li> <li>✓ 10 réfractionnistes et un ophtalmologiste</li> <li>✓ 2 bénévoles pour assurer l'accueil du dispensaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Un pilote du projet</li> <li>✓ Un formateur bénévole (retraité) : déplacement de 10 jours / an pour la formation</li> <li>✓ Un directeur commercial</li> </ul>
<b>TECHNIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Connaissance des populations cibles</li> <li>✓ 3 à 4 kits pédagogiques de dépistage des troubles de la vision par école : un cordon de 6 m, un cache-œil, un questionnaire, une charte à signer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Expertise en optique ophtalmique</li> <li>✓ Expertise de la gestion des stocks lunetterie</li> <li>✓ Savoir-faire dans l'élaboration de modèle économique viable</li> </ul>
<b>FINANCIERS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Achat de 10 000 à 15 000 verres par an</li> <li>✓ Achat des montures (à un acteur tiers)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10k€ annuels sur 3 ans</li> <li>✓ Structure de prix adaptée aux facteurs locaux pour les verres (dont les verres incassables et anti-rayures destinés aux enfants) et les instruments de montage des lunettes</li> <li>✓ Prise en charge des frais de déplacement du formateur</li> </ul>
<b>AUTRES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1 centre d'optique</li> <li>✓ 1 minibus pour véhiculer les enfants vers le dispensaire</li> <li>✓ Le réseau local : associations, pouvoirs publics</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Don de livres et de matériel d'optique pour la bibliothèque du dispensaire.</li> </ul>

✓ **Convention de partenariat**

- 2003-2010 : engagement sur une période triennale renouvelable mais pas de convention formalisée
- En 2010 : un accord est signé entre Essilor et LCI pour l'extension de ce projet pilote

✓ **Suivi et pilotage**

- 1 visite annuelle de l'association à Paris.
- Réalisation par l'association d'un compte rendu mensuel à destination de l'entreprise.
- Contacts informels par email ou par téléphone entre le responsable de l'association et le responsable du partenariat ou le formateur dans l'entreprise.

✓ **Communication**

	LIONS SIGHT FIRST MADAGASCAR	ESSILOR
<input checked="" type="checkbox"/> Cibles internes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salariés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salariés via le site intranet</li> </ul>
<input checked="" type="checkbox"/> Cibles externes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lions Club International Foundation (article dans la publication mensuelle de la fondation)</li> <li>• Public local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actionnaires (rapport annuel)</li> </ul>

✓ **Evaluation**

- Suivi du nombre de personnes équipées

CARACTERISTIQUES DU PARTENARIAT

- Le partenariat est expérimental : il doit permettre d'élaborer un modèle économique et social pérenne, pouvant par la suite être répliqué.
  - ✓ La phase expérimentale a duré près de 7 ans pour que le dispensaire devienne auto-suffisant et que le modèle soit essaimable.
  - ✓ Cette phase est aussi l'occasion d'acculturer des populations non initiées au port des lunettes.
- Un modèle économique et sociétal est à trouver pour assurer la pérennité du projet :
  - ✓ Pour les populations les plus démunies les lunettes sont vendues à très faible coût (1\$ symbolique), plutôt qu'offertes gratuitement.
  - ✓ La tarification incite à responsabiliser le porteur de lunettes.
- Pour l'entreprise, le partenariat avec le Lions Club International permet de limiter la revente illégale de lunettes. L'association apporte également :
  - ✓ Une couverture géographique mondiale et une présence dans plusieurs centaines d'hôpitaux ophtalmologiques.
  - ✓ Une action reconnue dans le domaine de la lutte contre la cécité.
  - ✓ Un gage de sérieux avec la présence d'ophtalmologistes de renom au sein de l'ONG.
- Le partenariat implique d'autres acteurs et fédère les initiatives similaires :
  - ✓ Ensemble des Lions Club de l'île
  - ✓ Orientation d'associations locales souhaitant impulser une action en faveur des soins optiques vers LSFI
  - ✓ Un partenariat avec l'Alliance française locale a également été mis en place pour dispenser des cours de français aux professionnels formés à la réfraction.
- La gestion du dispensaire d'optique est totalement indépendante de l'hôpital d'ophtalmologie ce qui garantit un maintien de l'action en cas de non fonctionnement de l'établissement.

## RESULTATS DU PARTENARIAT

- De 2007 à juin 2011, 60 000 paires de lunettes ont été délivrées (49 000 paires de lunettes depuis 2004 pour les élèves et leurs instituteurs).
- 10 réfractionnistes formés.
- A partir de 2010, extension du projet pilote à d'autres pays : ouverture programmée de 6 nouveaux dispensaires dans des pays d'Afrique et Haïti
- Ouverture d'une école de formation pour réfractionnistes par le gouvernement malgache en 2009.
- Visite du centre par le président indonésien en 2008.

## RESULTATS POUR LES PARTENAIRES

### Rappel objectifs



### LFSM

Innovation

**Ressources Financières :**

- 10K€ annuels
- 30 000 verres vendus / an à tarif préférentiel

**Mobilisation de compétences :**

- 10 réfractionnistes formés
- Equipement et formation en lunetterie
- Bibliothèque d'ophtalmologie au sein du dispensaire

**Implication des acteurs :**

- Implication de l'ensemble des Lions Club de l'île (une trentaine)
- Orientation des associations locales vers LFSM pour les actions liées au sujet : position d'acteur de référence pour LFSM
- Implication des pouvoirs publics locaux avec la création officielle d'une école de formation pour les réfractionnistes
- Au niveau international, renforcement du positionnement innovant du LCI sur prévention de la cécité évitable

### Rappel objectifs



### ESSILOR

**Innovation :**

- Mise en place d'un modèle d'optique solidaire
- Extension du modèle dans 6 autres pays du Sud en partenariat avec LCI et le concours d'une équipe multi compétence de l'entreprise (optique- lunetterie, logistique, informatique, gestion, finances...)

Performance économique

Management / RH

**Dialogue avec les parties prenantes :**

- Contribution à l'appropriation de l'objet lunettes par les populations défavorisées des pays du Sud.
- Accès aux groupes de travail spécialisés sur la vision des agences internationales (OMS, UNESCO, et UNICEF).
- Organisation de 3 forums « Vision & développement » avec l'OMS
- Création d'un partenariat avec l' « International Center for Eye Care Education » (sélection des candidats à la formation, évaluation des besoins sur place, etc.)

## EVOLUTION DU PARTENARIAT

Evaluation de l'impact sociétal et économique (coûts évités) du partenariat.

Suivi de l'utilisation des lunettes.

Fabrication et test local d'un verre marqué « Lions club ».

Extension du partenariat à d'autres pays.

## IMPACTS SUR L'INTERET GENERAL

**Amélioration de la vision des populations défavorisées des pays du Sud.**

### POUR ALLER PLUS LOIN

[www.lionsightmada.org](http://www.lionsightmada.org)

[www.essilor.com](http://www.essilor.com)

Guide Pratique des partenariats stratégiques ONG - entreprises, ORSE, éditions 2012 - [www.orse.org](http://www.orse.org)