



CHARTRE QUALITÉ  
DU RÉSEAU OPTIQUE  
KALIVIA • 2013





<b>1. Qualification de l'équipe et équipement du point de vente</b> .....	<b>6</b>
<b>1.1</b> Qualification de l'équipe de vente optique	6
<b>1.2</b> Le point de vente	6
1.2.1 Matériels disponibles	6
1.2.2 Équipements spécifiques	6
<b>2. Parcours des Bénéficiaires du Réseau</b> .....	<b>7</b>
<b>2.1</b> Prise en charge avant la vente	7
2.1.1 Information du Bénéficiaire	7
2.1.2 Devis et consentement obligatoires	7
2.1.3 Remise de la facture et du certificat	7
<b>2.2</b> Services complémentaires	7
<b>3. Offre et services Kalivia</b> .....	<b>8</b>
<b>3.1</b> Étendue de l'offre	8
3.1.1 Verres et lentilles	8
3.1.2 Montures	8
<b>3.2</b> Offre Malin	8
<b>3.3</b> Garanties accordées au Bénéficiaire	8
3.3.1 Pour les lunettes	9
3.3.1.1 Échange en cas de casse de la monture	9
3.3.1.2 Remplacement en cas de casse	9
3.3.1.3 Remplacement en cas d'inadaptation aux verres progressifs	9
3.3.2 Pour les lentilles de contact	9
3.3.3 Échange en cas de défaut	9
<b>3.4</b> Implication dans la santé visuelle	9
<b>3.5</b> Offres commerciales	10
3.5.1 Offre sur les équipements vendus en complément de l'équipement principal	10
3.5.2 Autres offres	10
<b>3.6</b> Dispense d'avance de frais	10
<b>4. Recommandations techniques et options</b> .....	<b>11</b>
<b>4.1</b> Recommandations techniques	11
4.1.1 Indice du verre	11
4.1.2 Précalibrage	11
4.1.3 Asphérisation	11
<b>4.2</b> Définition des options	11
<b>5. Mise à jour des données fournies lors de la soumission du Dossier de proposition</b> .....	<b>12</b>
<b>6. Annexes</b> .....	<b>13</b>
<b>6.1</b> Verres progressifs de gamme 3 (liste actualisée au 10/09/2012 et donnée à titre informatif)	13
<b>6.2</b> Traitements antireflets de niveau supérieur (liste actualisée au 10/09/2012 et donnée à titre informatif)	14
<b>6.3</b> Rappel des Règles professionnelles	15



# Préambule

La présente charte a pour objet de fixer les critères de qualité que les Opticiens partenaires du Réseau Kalivia s'engagent à respecter dans leurs relations avec les Bénéficiaires du réseau.

Les opticiens s'engagent à exercer leur activité dans le respect de la réglementation en vigueur et des bonnes pratiques de la profession.

Le respect de ces engagements permettra d'assurer une prestation de haute qualité à l'ensemble des Bénéficiaires et permettra aux Organismes membres de Kalivia<sup>1</sup> de valoriser la qualité des services rendus par les opticiens du Réseau.

L'Opticien partenaire a accepté inconditionnellement en ligne sur le site Extranet Kalivia les termes de la présente charte dans les conditions définies au Règlement de l'Appel à propositions.

1. Les Organismes membres de Kalivia, sont les Organismes d'assurance complémentaire santé, c'est à dire les mutuelles et unions de mutuelles, les institutions de prévoyance et les entreprises d'assurance, listés en annexe des Conditions générales de conventionnement. La liste de ces organismes est susceptible d'évoluer tout au long de l'exécution du Contrat de conventionnement.



# Qualification de l'équipe et équipement du point de vente

## 1.1 Qualification de l'équipe de vente optique

Pour Kalivia, le niveau de qualification de l'équipe de vente contribue à la qualité des prestations proposées aux Bénéficiaires. C'est pourquoi l'opticien s'engage à assurer :

- › la présence permanente d'un titulaire d'un BTS optique dans le point de vente ;
- › une proportion d'opticiens diplômés (titulaires d'un BTS optique ou de la Validation des acquis de l'expérience équivalente) dans l'équipe de vente, conforme aux attentes de Kalivia :
  - un ratio de 50% de l'effectif pour une équipe de vente de cinq collaborateurs ou moins ;
  - un ratio de 40% pour une équipe de vente de plus de cinq collaborateurs.

## 1.2 Le point de vente

### 1.2.1 Matériels disponibles

L'opticien s'engage à disposer dans son point de vente des matériels suivant :

- › une boîte d'essai et des lunettes d'essai ;
- › un test d'acuité ;
- › un frontofocomètre ;
- › un pupillomètre.

### 1.2.2 Équipements spécifiques

L'opticien s'engage à pouvoir proposer :

- › des équipements d'optique pour les fortes corrections (supérieures à +/- 8 dioptries) ;
- › des verres avec correction prismatique ;
- › des équipements pour l'anomalie de convergence ;
- › des équipements en cas de forte anisométrie ;
- › des équipements de contactologie ;
- › des équipements de basse vision le cas échéant, notamment des loupes, des systèmes microscopiques et télescopiques, etc.

Enfin, il s'engage à pouvoir proposer au Bénéficiaire, dans un délai raisonnable, les équipements destinés à des conditions de port particulières :

- › lunettes pour sportifs ;
- › lunettes de protection pour les Bénéficiaires exposés à des risques d'atteinte à l'intégrité de leurs yeux.



## Parcours des Bénéficiaires du Réseau

### 2.1 Prise en charge avant la vente

#### 2.1.1 Information du Bénéficiaire

Le Bénéficiaire doit être informé de l'adhésion de l'opticien au Réseau Kalivia par l'apposition sur la vitrine, et de façon visible, du macaron Kalivia.

Le Bénéficiaire doit être également informé de la qualification de chacun des collaborateurs du magasin avec lesquels il est en contact, par exemple, par un badge porté par les intéressés. De même, et conformément à la réglementation en vigueur, le Bénéficiaire doit pouvoir prendre connaissance des tarifs de toutes les montures vendues dans le magasin grâce à l'affichage lisible de leurs prix.

#### 2.1.2 Devis et consentement obligatoires

L'opticien doit remettre au Bénéficiaire un devis conforme à la législation en vigueur<sup>2</sup>.

**Ce dernier doit ainsi mentionner :**

- › nom du prescripteur et date de la prescription ;
- › pour les verres ou lentilles de contact : fabricant, dénomination commerciale complète, matériau, indice, traitement, puissance ;
- › pour les montures : caractéristiques de montage (exemples : percée, rainée,...) ;
- › les autres ventes éventuelles : étui, équipement solaire, produits d'entretien, etc.

En présentant son devis au Bénéficiaire, l'opticien lui rappelle qu'il tient compte des tarifs Kalivia en exécution du Contrat de conventionnement. Par ailleurs, et dans la mesure du possible, l'opticien fera apparaître sur le devis le tarif qu'il pratique en dehors du réseau Kalivia.

Si le Bénéficiaire souhaite acquérir l'équipement proposé, le devis doit être obligatoirement signé et conservé par l'opticien pendant au moins deux ans. Le respect de cet engagement peut faire l'objet d'un audit par Kalivia dans le respect des dispositions de la loi 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'Informatique, aux Fichiers et aux libertés.

Conformément à la réglementation en vigueur, l'opticien informe le Bénéficiaire sur le délai de livraison de l'équipement et s'engage à le contacter en cas de retard.

Avant toute transmission d'un devis à un tiers, l'opticien devra avoir recueilli par écrit le consentement du bénéficiaire et conserver une trace de ce consentement pendant la durée requise par la réglementation en vigueur.

2. Cf. Arrêté du 23 juillet 1996 relatif à l'information du consommateur sur les produits d'optique médicale, modifié par Arrêté 1997-05-20 art. 1 JORF 29 mai 1997.

#### 2.1.3 Remise de la facture et du certificat

L'opticien délivre une facture conforme au devis signé et à la réglementation en vigueur.

Il remet également un document attestant l'origine des verres précisant le nom du fabricant et ses principales caractéristiques, et, lorsque le fabricant en délivre, un certificat d'authenticité nominatif.

### 2.2 Services complémentaires

**L'opticien s'engage à réaliser les opérations suivantes, sans frais supplémentaires :**

- › ajustage des équipements ;
- › entretien courant des équipements ;
- › petites réparations : vis, changement de plaquettes, etc.

Il mettra tout en œuvre pour tenter de résoudre les cas d'inadaptation, préalablement au remplacement éventuel de l'équipement.

Dans la mesure du possible, il s'engage à prêter une ou plusieurs montures au Bénéficiaire afin de faciliter son choix.

## Offre et services Kalivia

### 3.1 Étendue de l'offre

#### 3.1.1 Verres et lentilles

Kalivia souhaite référencer l'ensemble des verres et lentilles disponibles sur le marché français. Tous les verres et toutes les lentilles de contact référencés par Kalivia peuvent être vendus, de manière automatisée, dans le réseau Kalivia. Les produits non référencés peuvent être vendus via une procédure spécifique non automatisée définie aux Conditions générales de conventionnement.

#### 3.1.2 Montures

L'opticien s'engage à offrir aux Bénéficiaires un large choix de montures, notamment à des prix modérés. Pour informer les Bénéficiaires, l'opticien doit déclarer le nombre de montures disponibles dans le point de vente par tranche de prix.

L'opticien s'engage à accorder au Bénéficiaire une réduction d'au moins 15% sur le prix des montures présentes en magasin, en conformité avec les règles applicables en matière de pratiques tarifaires et de pratiques commerciales loyales, et sous réserve des engagements contractuels souscrits par les opticiens auprès des fabricants et/ou distributeurs auxquels Kalivia n'est pas partie.

Ces informations seront mises à disposition des Bénéficiaires par le biais, notamment, des outils de géolocalisation des Organismes d'assurance maladie complémentaire, conformément aux dispositions de l'article 2.1.3 du Règlement d'appel à propositions et du Contrat de conventionnement.

### 3.2 Offre Malin

Kalivia souhaite que les Bénéficiaires à budget réduit puissent accéder à un équipement de qualité à un tarif très maîtrisé.

L'opticien s'engage ainsi à disposer d'équipements répondant aux critères de l'Offre Malin et à les proposer à tout Bénéficiaire qui en ferait préalablement la demande. (Les caractéristiques de l'offre Malin sont disponibles en annexe du Règlement d'appel à propositions).

Cette offre doit porter sur un équipement complet (verres et monture). Les verres proposés dans le cadre de cette offre sont systématiquement durcis et leurs fournisseurs référencés dans le Réseau. Le traitement antireflet des verres, qui peut être demandé par le Bénéficiaire, fait l'objet d'un supplément optionnel.

### 3.3 Garanties accordées au Bénéficiaire

Lors de l'achat de lunettes ou de lentilles de contact, l'opticien s'engage à accorder au Bénéficiaire, les garanties décrites ci-après sans frais supplémentaires. La présentation et la promotion des garanties aux Bénéficiaires devront s'effectuer conformément à la réglementation en vigueur et en particulier aux dispositions du Code de la consommation et du Code civil.



### **3.3.1 Pour les lunettes**

#### **3.3.1.1 Échange en cas de casse de la monture**

Cette garantie, d'une durée minimale de 2 ans, s'appliquera sans franchise ou avec franchise d'au maximum 40% sur le prix de vente affiché avant remise. Dans le cas où la monture ne serait plus disponible pour la vente, la monture cassée devra être remplacée par une monture équivalente, affichée au même prix à +/-15% près, en s'efforçant de réutiliser autant que possible les verres montés sur l'ancienne monture.

#### **3.3.1.2 Remplacement en cas de casse**

Cette garantie, d'une durée minimale d'un an, s'applique avec franchise d'au maximum 30% sur le prix de vente pratiqué au moment du remplacement.

Les verres cassés seront remplacés par des verres de même marque, de même référence et de même diamètre et ayant les mêmes traitements et les mêmes caractéristiques de puissance.

#### **3.3.1.3 Remplacement en cas d'inadaptation aux verres progressifs**

Cette garantie, d'une durée minimale de 3 mois, s'applique sans franchise en cas d'inadaptation avérée pendant les 3 mois suivants l'achat des verres progressifs.

Les verres progressifs seront remplacés soit par des verres bifocaux, soit par des verres unifocaux de vision de près et de vision de loin, selon le souhait du Bénéficiaire.

### **3.3.2 Pour les lentilles de contact**

Garantie d'échange en cas de déchirure ou détérioration des lentilles de contact, et de remplacement en cas d'inaccoutumance aux lentilles de contact.

Cette garantie, d'une durée minimale de 3 mois, s'applique aux lentilles de contact à renouvellement traditionnel dont la durée de vie est égale ou supérieure à 6 mois.

Cette garantie s'applique sans franchise. En cas de remplacement, une modification de la prescription est requise si l'adaptation a été réalisée par l'ophtalmologue.

### **3.3.3 Échange en cas de défaut**

Cette garantie, d'une durée minimale de 2 mois, s'appliquera sans franchise.

Le verre ou la lentille défectueux sera échangé avec le produit identique, ou s'il n'est plus disponible sera remplacé par un produit de même marque, de même référence et de même diamètre et ayant les mêmes traitements et les mêmes caractéristiques de puissance.

Des verres de dépannage, potentiellement différents des verres originaux, devront être proposés au Bénéficiaire.

## **3.4 Implication dans la santé visuelle**

**L'opticien doit mettre à disposition du Bénéficiaire de la documentation sur la santé visuelle, et notamment sur :**

- › les produits d'optique et la gestion du capital visuel (notamment sur les dangers soleil/UV) ;
- › la protection des yeux des enfants ;
- › la vision en conduite automobile diurne et nocturne ;
- › les pratiques à respecter lors du travail sur écran (pauses, réglage de la luminosité) ;
- › les actions de prévention et de dépistage concernant les pathologies de l'œil (dégénérescence maculaire liée à l'âge, glaucome, etc.).

Il répondra aux questions du Bénéficiaire sur ces sujets en s'attachant à lui apporter le niveau d'information nécessaire en fonction de son exposition aux divers risques.

## 3.5 Offres commerciales

Dans le cadre de ses pratiques commerciales, l'opticien s'engage à respecter la réglementation en vigueur et en particulier les dispositions impératives du Code de la consommation.

### 3.5.1 Offre sur les équipements vendus en complément de l'équipement principal

S'il dispose d'une offre commerciale (verres blancs ou solaires) en complément de l'équipement principal, l'opticien s'engage à en faire profiter les Bénéficiaires du Réseau dans les mêmes conditions que pour ses autres clients.

Si l'opticien ne dispose pas d'une telle offre, il s'engage à faire ses meilleurs efforts pour proposer un tarif attractif pour l'équipement complémentaire, notamment solaire.

### 3.5.2 Autres offres

L'opticien propose aux Bénéficiaires du Réseau toutes ses offres promotionnelles (réductions de prix, offres spéciales, ...) sous réserve que les tarifs promotionnels soient inférieurs aux engagements tarifaires maximums, tels que définis en exécution du Contrat de conventionnement et conformes aux règles applicables en matière de pratiques tarifaires et de pratiques commerciales loyales.

## 3.6 Dispense d'avance de frais

L'opticien s'engage à demander systématiquement leur carte de Tiers payant aux Bénéficiaires et à pratiquer la dispense d'avance de frais sur la part du régime complémentaire selon une procédure dématérialisée (saisie sur les portails de tiers payant ou télétransmission selon la norme OPTOAMC). Il s'engage par ailleurs à se conformer strictement à la procédure de demande de prise en charge telle qu'elle est décrite dans la convention de tiers payant qui le lie à l'organisme d'assurance santé complémentaire du Bénéficiaire.

En outre, il devra conserver pendant la durée requise par la réglementation en vigueur, l'exemplaire de l'accord de prise en charge signé par le Bénéficiaire et incluant le consentement de ce dernier sur le recueil, le traitement et la transmission de données personnelles.



## Recommandations techniques et options

### 4.1 Recommandations techniques

Les verres ne rentrant pas dans le champ des recommandations techniques, décrites ci-après, pourront être proposés aux Bénéficiaires du Réseau, mais feront l'objet d'une tarification particulière (cf. détail des règles de calcul au 2.2.2 du Règlement d'appel à propositions).

#### 4.1.1 Indice du verre

		SPHÈRE			
		[-2;2]	[-4;-2[ et ]2;4]	[-6;-4[ et ]4;6]	[-20;-6[ et ]6;20]
CYLINDRE	0	1,5 uniquement (1,59 enfants)	1,59 ou 1,61 maximum	1,67 maximum	Tout indice
	]0;2]	1,5 uniquement (1,59 enfants)	1,59 ou 1,61 maximum	1,67 maximum	Tout indice
	]2;4]	1,59 ou 1,61 maximum	1,67 maximum	1,67 maximum	Tout indice
	]4;10]	Tout indice	Tout indice	Tout indice	Tout indice

#### Exception

› En cas de monture percée, rainée, nylon, les verres d'indice 1,59 et 1,61 entrent dans le champ des recommandations techniques pour les sphères de [-2; 2].

#### 4.1.2 Précalibrage

Le précalibrage entre dans le champ des recommandations techniques dans les cas suivants :

- › pour les unifocaux : somme algébrique (valeur sphère) + (valeur cylindre)  $\geq +2$ ;
- › pour les multifocaux : somme algébrique (valeur sphère) + (valeur cylindre) + (valeur addition)  $\geq +2$ ;
- › en cas de monture percée, rainée, ou nylon;
- › en cas de cylindre  $\geq 4$ .

#### 4.1.3 Asphérisation

L'asphérisation entre dans le champ des recommandations techniques dans les cas suivants :

- › en cas de Sphère  $< -6$ ;
- › en cas de Cylindre  $> 4$ ;
- › pour les verres unifocaux, dans la mesure où Sphère (en valeur absolue) + Cylindre  $> +3$ ;
- › lorsque les verres asphériques sont les seuls disponibles dans le catalogue fournisseur.

### 4.2 Définition des options

Certaines caractéristiques de verres sont considérées comme des options et font l'objet d'une tarification particulière (cf. détail des règles de calcul au 2.2.2 du Règlement d'appel à propositions).

Pour servir au mieux les Bénéficiaires du Réseau et faciliter l'accès aux équipements optiques au meilleur prix, Kalivia a classé les verres progressifs en 3 gammes, et les différents niveaux de traitements antireflets en deux catégories, selon qu'ils sont considérés comme « classiques » ou « de niveau supérieur ».

Sont ainsi considérées comme des options :

- › **les verres progressifs de gamme 3** (à titre informatif, la liste de ces verres, actualisée au 10/09/2012 figure en annexe de la charte) ;
- › **les traitements antireflets de niveau supérieur** (à titre informatif, la liste de ces traitements, actualisée au 10/09/2012 figure en annexe de la charte) ;
- › **la coloration**, dès lors qu'elle ne fait pas l'objet d'une prescription médicale induisant l'utilisation des codes LPP dédiés, selon le code de la Sécurité sociale ;
- › **Les verres personnalisés :**
  - pour les unifocaux, en cas de sphère > 3 ;
  - pour les progressifs, en cas de sphère > 1.

## 5

# Mise à jour des données fournies lors de la soumission du Dossier de proposition

L'Opticien partenaire s'engage à informer Kalivia de tout changement affectant les renseignements déclarés dans sa proposition.

Il informera Kalivia notamment dans les cas suivants :

- › changement dans la composition de l'équipe de vente ;
- › cession ou reprise du fond, déménagement.

En tout état de cause, l'opticien s'engage à respecter les engagements pris lors de la soumission de sa proposition tout au long du partenariat.



### 6.1 Verres progressifs de gamme 3 (liste actualisée au 10/09/2012 et donnée à titre informatif)

	<b>VERRE PROGRESSIFS DE GAMME 3</b>
<b>BBGR</b>	Anateo Mio
	Anateo PDM
<b>Essilor</b>	Varilux Ipseo
<b>Essor</b>	DRV
	EC
	HC
	ML-VI
	ML-VL
	Nano
<b>Hoya</b>	Hoyalux iD MyStyle
<b>Nikon</b>	Seemax Presio
<b>Novacel</b>	Inovis Optima
	Symbioz
<b>Ophtalmic</b>	Code P
	EYES3
<b>Optiswiss</b>	BE 4TY+ HD1
	BE 4TY+ HD5
<b>Prats Hephilens</b>	Imax
	Imax Evo
	Imax Master
<b>Rodenstock</b>	Impression FreeSign
	Impression Hyperop
	Impression Myop
<b>Seiko</b>	Superior
<b>Verbal</b>	Excellio
<b>Zeiss</b>	Zeiss I EyeFit
	Zeiss Individual

## 6.2 Traitements antireflets de niveau supérieur (liste actualisée au 10/09/2012 et donnée à titre informatif)

	VERRE ANTIREFLETS
<b>Apsid</b>	Alpix glass
	Hydroglas
<b>BBGR</b>	Neva +
	Neva Max
	Neva Max Secret
<b>Blue Eyes Optique</b>	HMC Max
<b>Essilor</b>	Crizal Forte
	Crizal Forte UV
	Optifog
<b>Essor</b>	DURAPLUS
<b>Hoya</b>	HVLL
	SAR 3G
	SHV
<b>Mega-Optic</b>	Steel MR
<b>Mont-Royal</b>	Iceberg Evo
<b>Nikon</b>	SC+
	SCC
<b>Novacel</b>	Airlis Shock
	Opalis Shock
<b>Ophtalmic</b>	PCC2
<b>Optiswiss</b>	MAX
	O. DUAL+
	Optiplas Max
<b>Optovision</b>	lprotection
	Royal
<b>Prats Hephilens</b>	Quarz
<b>Rodenstock</b>	Protect plus
	Top Coat
<b>Seiko</b>	FLC
	SRC
<b>Shamir</b>	Glacier +
<b>Verbal</b>	DIAMIDE TOP
<b>Zeiss</b>	DP
	Lotutec
	Teflon

## 6.3 Rappel des Règles professionnelles

### Analyse de la prescription

En cas de nouvelle prescription, l'opticien vérifie la vision de loin et/ou de près de tous les Bénéficiaires ainsi que l'addition pour les Bénéficiaires presbytes.

En cas de renouvellement d'une ordonnance datant de moins de 3 ans, et dans les conditions strictes définies par la réglementation en vigueur, l'opticien recherche l'évolution éventuelle de la correction. Il informe l'ophtalmologue par écrit en cas d'évolution de la correction par rapport à la prescription.

Il réalisera une synthèse des premiers éléments recueillis afin de guider le choix des verres ou des lentilles de contact.

Dans le cas où l'opticien observerait chez le Bénéficiaire, à l'occasion de l'examen, des symptômes laissant présager un risque de pathologie oculaire, il l'invite à consulter un ophtalmologue.

### Analyse des conditions de port

L'opticien doit s'assurer des besoins spécifiques du Bénéficiaire et lui proposer l'équipement qui lui apporte le plus de satisfaction et lui assure un confort de vision optimum.

À cette fin, l'opticien s'enquiert des éléments suivants :

- › le temps de port de l'équipement par le Bénéficiaire (permanent, intermittent ou épisodique) ;
- › les activités pour lesquelles il est porté (lecture, travail sur écran d'ordinateur, conduite, etc.) ;
- › les activités professionnelles et extraprofessionnelles qui peuvent avoir des conséquences importantes en termes de port (sport, travail sur chantier, etc.) ;
- › les conditions dans lesquelles l'équipement est utilisé (environnement salissant, utilisation à l'extérieur, utilisation de nuit, etc.).

### Analyse de l'ancien équipement

Dans le cas où le Bénéficiaire serait déjà porteur d'un équipement, l'opticien s'informe :

- › des caractéristiques des verres ou lentilles de contacts portés ;
- › du niveau de correction ;
- › de l'ancienneté de l'équipement.

Il vérifie, en outre, la performance visuelle de l'équipement porté.

### Assistance dans le choix de la monture et des verres

Dans le cas d'un achat de lunettes, l'opticien accompagne le Bénéficiaire dans le choix de sa monture. Il s'assure notamment de l'adaptation de la monture à la morphologie du Bénéficiaire, ainsi qu'à ses contraintes de correction et d'activités afin que ce dernier puisse faire un choix éclairé.

Avant de réaliser la prise de mesures, l'opticien doit tenir compte des habitudes de port du Bénéficiaire. L'opticien procède ensuite à l'ajustage de la monture (face et branches). Il réalise alors :

- › la mesure des écarts pupillaires selon l'équipement (pupillomètre à reflets cornéens obligatoire) ;
- › la mesure des hauteurs (progressifs, mi-distance, unifocal asphérique).

En dernier lieu, l'opticien doit vérifier la disponibilité du diamètre nécessaire.

### Montage et contrôle de l'équipement

L'opticien effectue le montage de l'équipement dans les règles de l'art et en réalise le contrôle avant la remise au Bénéficiaire.

## **Remise de l'équipement**

### **Essayage**

Lors de la remise de l'équipement, l'opticien laisse le Bénéficiaire positionner la monture sur son visage.

Après l'ajustage de la monture et la vérification du centrage, il s'assure de la qualité et du confort de vision (vision de loin, vision de près, distances spécifiques utilisées).

L'opticien propose au Bénéficiaire une vérification de son confort après quelques jours ou quelques semaines de port, notamment en cas d'équipement avec des verres progressifs.

### **Conseil sur l'équipement remis**

L'opticien a un devoir de conseil auprès du Bénéficiaire, notamment sur l'utilisation et l'entretien courant de son équipement et sur les garanties associées.

En outre, il fournit les informations sur la bonne pose et le retrait des lentilles de contact et sur les conditions d'hygiène personnelle liées à la manipulation des lentilles.





## Engagement

En adhérant à cette charte, l'opticien s'engage à respecter l'ensemble des recommandations techniques et des options dont le détail figure en annexe du présent document et à ne proposer aux Bénéficiaires que des équipements de qualité et conformes à sa déclaration tarifaire lors de la demande de prise en charge.

Ce faisant, il s'engage à adopter ces règles dans ses pratiques de vente aux Bénéficiaires et à en promouvoir la pertinence auprès d'eux sur la base d'un argumentaire transparent et compréhensible.

**Kalivia**  
122, rue de Javel - 75015 Paris  
Tél. **0 820 895 895** (0,118 €/min)  
Fax 0 820 895 890 (0,118 €/min)  
contact@kalivia-sante.fr



[www.kalivia-sante.fr](http://www.kalivia-sante.fr)

Kalivia, société par actions simplifiée au capital de 5 000 000 €,  
ayant son siège social : 122, rue de Javel - 75015 Paris - RCS Paris 509 626 552.