

# d'Ophthalmologie

Tout ce qui est utilisé et prescrit en Ophtalmologie

## Les Ateliers du Snof à la



## 7. La contactologie médicale. Pourquoi ? Comment ?

À l'occasion du congrès de la Société française d'ophtalmologie 2016, le Syndicat national des ophtalmologistes de France a organisé des ateliers à l'intention des jeunes praticiens dans un espace « Jeunes ophtalmos ».

Dans ce cadre, le laboratoire Johnson&Johnson Vision Care a organisé un atelier pour sensibiliser les nouveaux ophtalmologistes à l'importance et l'intérêt de la contactologie dans sa pratique quotidienne.

## La contactologie médicale. Pourquoi ? Comment ?

*Un atelier animé par Isabelle Rocher, laboratoire Johnson&Johnson Vision Care*

**L**a contactologie médicale est en plein essor mais véhicule toujours une image de spécialité peu rentable et chronophage. Les atouts sont cependant nombreux et le potentiel est considérable.

Plus qu'une simple modalité de correction des amétropies, la contactologie médicale se développe et évolue, diversifiant ses indications et ses différents outils. Cela permet aujourd'hui de proposer une solution à un nombre croissant de patients.

La contactologie mérite à ce titre une place à part entière. Le médecin ophtalmologue, contactologue spécialisé ou non, a un rôle central d'information sur les différents modes de compensation des amétropies et cela relève de son devoir et de sa responsabilité. Parmi ceux-ci, les lentilles ont des avantages par rapport aux traditionnelles lunettes, tant en termes de meilleure acuité visuelle corrigée, que de champ visuel ou de confort en vision binoculaire, voire des indications préférentielles dans les troubles de convergence.

Nos patients sont de mieux en mieux informés et leurs exigences sont à la mesure du potentiel de la contactologie. Répondre à ces exigences est bien sûr une nécessité. Des effets positifs nombreux sont à attendre comme la fidélisation d'un patient satisfait de son confort visuel.

### Un potentiel de développement important

Cela concerne autant les nouveaux candidats à la contactologie que les anciens porteurs, habitués pour certains aux lentilles depuis les débuts de la spécialité dans les années 1970 et à qui il faudra savoir proposer les nouvelles générations de lentilles avec les nouveaux matériaux ou les nouvelles géométries plus adaptées. Le potentiel est considérable. On estime que 4,6 millions d'amétropes souhaiteraient porter des lentilles de contact, soit 25% de la population des porteurs de lunettes en France. Si l'on se rappelle qu'il y a quelque 2,6 millions de porteurs de lentilles en France, on imagine le nombre de patients que cela représente.

Il faut rappeler que les lunettes ne représentent pas la panacée pour de nombreux patients. Une étude réalisée en 2012 sur plus de 2000 patients a révélé qu'ils sont 78% à se considérer insatisfaits de leurs lunettes : 40% d'entre eux s'en plaignent dans leur environnement domestique. Plus de la moitié sont gênés dans leurs activités sportives et 37% jugent leur monture insatisfaisante dans leur vie quotidienne lors des sorties entre amis. Ainsi en termes de confort, de praticité ou d'esthétisme, la solution lentille est à considérer pleinement.

Pour ces raisons et tant d'autres, la consultation de contactologie est un véritable enjeu pour les ophtalmologistes puisque deux tiers des patients se considèrent mal informés au sujet des lentilles de contact et presque 4 patients sur 5 attendent de leur médecin qu'il les informe sur les lentilles. Rappelons aussi la proportion des porteurs au sein de la patientèle (en moyenne 20% des patients de nos cabinets).

### Des indications réfractives privilégiées

Sur le plan réfractif, les lentilles sont bien sûr adaptées aux amétropies simples, myopies, hypermétropies, astigmatismes réguliers, presbytie. Elles sont plus pertinentes et plus efficaces que les lunettes dans plusieurs situations, notamment dans les cas de cornées irrégulières : les différents types de kératocône, les greffes de cornée et, plus encore et de plus en plus fréquemment, les cornées post-anneaux intracornéens, post-traumatiques ou post-chirurgie réfractive. Dans cette dernière situation, les irrégularités sont inaccessibles à un simple verre, et c'est là une des indications reines des lentilles rigides. Celles-ci engendrent un ménisque de larmes qui permet dans une certaine mesure de lisser une partie des irrégularités cornéennes, sans distinction d'axe ou de topographie. Les contactologues peuvent aussi proposer les lentilles sclérales avec leur réservoir de larmes aux possibilités étendues.

## Un arsenal thérapeutique à ne pas négliger

Les exemples d'utilisation des lentilles à visée thérapeutiques sont tout aussi pertinents puisque les rôles sont multiples.

La lentille est utilisée à visée antalgique dans nombre de pathologies cornéennes telles que les kératalgies récidivantes liées à des ulcères récalcitrants ou certaines dystrophies cornéennes. Cette indication impose toutefois un suivi rapproché et une information précise du patient afin de détecter et de traiter au plus vite tout abcès débutant. De la même façon, les lentilles thérapeutiques peuvent être proposées suite à une desépithélialisation post-traumatique ou post-chirurgicale. La surveillance sera alors identique.

Elles pourront aussi être utilisées comme support protecteur suite à une greffe de membrane amniotique pour éviter que celle-ci ne soit exposée à la dynamique palpébrale. Elles serviront de barrière mécanique contre certaines agressions ou permettront de soulager le patient en cas de fil cornéen rompu ou mal enfoui qui viendrait irriter la paupière à chaque clignement. Enfin, on pourra avantageusement tirer parti du réservoir de larmes obtenu avec les lentilles sclérales dans des indications de syndrome sec avec des larmes artificielles pour l'hydratation ou dans certaines kératites avec le réservoir d'antibiotiques. Il serait dommageable pour le patient d'ignorer toutes ces possibilités thérapeutiques.

## Les mythes des freins au développement des lentilles

On le comprend, les lentilles représentent une opportunité. Dès lors, quels sont les freins à leur développement ? En interrogeant les praticiens, on se rend compte que l'argumentaire contre la contactologie repose essentiellement sur des mythes. L'un des reproches est le supposé manque de rentabilité, argument peu recevable lorsqu'on rappelle que les honoraires de cette consultation sont libres. Par ailleurs, il faut souligner que la contactologie constitue un mode d'entrée majeur dans la chirurgie réfractive. Une étude récente menée par un centre d'ophtalmologie révélait ainsi que 55% des opérés étaient d'anciens porteurs de lentilles.

On reproche aussi le caractère chronophage des consultations lentilles mais les cabinets spécialisés nous prouvent le contraire. Il est cependant avéré que cela impose une organisation différente et demande une réflexion initiale afin d'optimiser toutes les étapes d'une bonne adaptation, du local de stockage à la

salle dédiée aux essais en passant par les réseaux de commande et la bonne formation du personnel.

Afin de lever tous les obstacles et de changer cette image défavorable, les différents acteurs du monde de la contactologie s'organisent et proposent aux praticiens tout ce dont ils ont besoin pour se lancer. Pour la formation des médecins tout d'abord, il existe un D.U. dont les cours sont dispensés sur une semaine, chaque année, à Paris. Ensuite, la SFOALC (Société française des adaptateurs de lentilles de contact), via son site Internet et ses différentes antennes régionales, assure la diffusion d'informations précieuses avec l'édition annuelle d'un rapport, une présence lors de la SFO, ou encore via l'ECLSO (European Contact Lens Society of Ophthalmologists), le rendez-vous européen annuel de la contactologie dont l'édition 2016 se déroulera à Paris et accueillera une journée d'initiation à la contactologie pour les jeunes ophtalmologistes et internes n'ayant aucune connaissance préalable en contactologie.

Les laboratoires jouent aussi un rôle important à travers leurs interventions en cabinet, l'organisation de soirées et événements destinés à faire connaître leurs nouveautés, leurs sites Internet et publications. Ils mettent aussi à disposition des centres d'appels et des logiciels qui peuvent aider à l'adaptation.

Il faut aussi citer le *Contaguide*. Celui-ci constitue un support indispensable lors des consultations puisqu'il répertorie et classifie peu ou prou toutes les lentilles par laboratoire, type d'amétropies et type de renouvellement, fournissant l'ensemble des paramètres nécessaires.

## Les bénéfices d'un cabinet structuré et organisé pour la contactologie

Les médecins sont de plus en plus organisés en cabinets avec secrétaires et orthoptistes ce qui permet de déléguer une partie des tâches. Il revient ainsi fréquemment aux secrétaires la gestion des lentilles d'essai (commande, rangement), la prise de rendez-vous et les contacts avec les opticiens, et la remise aux porteurs de lunettes de documents d'information et de promotion sur les lentilles.

Les orthoptistes peuvent interroger le patient sur ses motivations et réalisent en général la réfraction. Ils peuvent faire un bilan de la vision binoculaire ce qui orientera vers le choix de certaines lentilles. La pose des lentilles peut aussi leur être confiée ainsi que l'apprentissage des manipulations et l'entretien.

Tout cet environnement permet au praticien de dégager du temps pour se consacrer au seul examen médical à travers la recherche des contre-indications au port de lentille, pour l'examen de la surface oculaire à la lampe à fente, avec et sans fluorescéine, avec et sans lentilles. Il peut ainsi faire son choix et rédiger la prescription de lentilles, ce qui reste aujourd'hui un acte médical qu'il nous faut revendiquer, sans quoi d'autres acteurs s'en chargeront. Rappelons le rôle important des instances telles que le SNOF sur ce point.

Il faut cependant garder de bons contacts avec les autres intervenants, notamment les opticiens, lesquels peuvent se charger des lentilles d'essai et expliquer les manipulations aux néoporteurs. Une communication régulière et positive ne pourra qu'être bénéfique à tous. Il faudra toutefois s'assurer que tous les protagonistes tiennent un discours cohérent et utilisent le même langage avec toujours un respect de l'ordon-

nance du médecin et veiller à ce que les consignes et les conditions d'apprentissage soient optimales.

Les bénéfices d'un cabinet structuré et organisé sont nombreux pour le patient comme pour le praticien. Le premier obtiendra des rendez-vous rapides et aura plus de temps pour exposer ses attentes et ses difficultés tandis que le médecin profitera d'un plus grand confort de travail, sera plus disponible car moins fatigué et sera plus rentable.

## En conclusion

Il faut redire tous les potentiels que représente la contactologie. Les opportunités sont nombreuses et les leviers pour y parvenir bien identifiés.

Dr Jimmy Chammas – CHU Strasbourg –  
Réfèrent pour l'ANJO de la région Grand Est

## Johnson & Johnson Vision Care Companies présente ACUVUE® VITA™ à l'ECLSO



Disponible au 1<sup>er</sup> septembre, ACUVUE® VITA™ est une nouveauté parmi les lentilles ACUVUE® puisqu'il s'agit d'une lentille sphérique mensuelle conçue pour un confort supérieur et constant tout au long du mois<sup>1,2</sup>.

À l'occasion de la 46<sup>e</sup> édition de l'ECLSO, qui se tiendra à Paris les 30 septembre et 1<sup>er</sup> octobre prochains, le laboratoire Johnson & Johnson Vision Care présentera sa gamme de lentilles sur son stand et animera des symposiums et ateliers durant le congrès.

À noter que pour la première année, une journée consacrée à la contactologie sera organisée durant l'ECLSO. Une journée dédiée aux jeunes ophtalmologistes ou internes n'ayant aucunes connaissances préalables en contactologie.

1. Données internes JJVCC 2016. Etude menée aux USA, en insu, randomisée, sur 30 jours de port journalier en lentilles à renouvellement mensuel, n=533 porteurs de lentilles silicone-hydrogel (n=134 ACUVUE® VITA™ ; n=133 AIR OPTIX® AQUA, n=130 Biofinity® et n=136 ULTRA™). Evaluation du confort et de la vision, à l'issue de chaque semaine de port. 2. Données internes JJVCC 2016, Technologie HydraMax™.

**Rendez-vous sur**  
**www.jnjvisioncare.fr**  
pour des informations sur  
les lentilles ACUVUE® et  
des outils de formation à  
la contactologie.

## À propos de Johnson & Johnson Vision Care

Depuis les débuts de la marque ACUVUE® en 1987 avec la première lentille souple jetable journalière au monde, le laboratoire Johnson & Johnson Vision Care Companies innove dans la conception de ses lentilles et apporte des avancées scientifiques dans l'industrie de la contactologie.

Le siège social du laboratoire est basé à Jacksonville en Floride (USA). Le laboratoire compte 3 000 employés à travers le monde.

**Johnson & Johnson**  
VISION CARE COMPANIES

**Les Cahiers d'Ophthalmologie Comité scientifique :** Jean-Paul Adenis (Limoges), Tristan Bourcier (Strasbourg), Antoine Brézin (Paris), Béatrice Cochener (Brest), Danielle Denis (Marseille), Philippe Denis (Lyon), Serge Doan (Paris), Pascal Dureau (Paris), Eric Frau (Paris), Alain Gaudric (Paris), Yves Lachkar (Paris), François Malecaze (Toulouse), Pascale Massin (Paris), Christophe Moret (Marseille), Pierre-Jean Pisella (Tours), Eric Souied (Créteil), Ramin Tadayoni (Paris) **Comité de rédaction :** Florent Aptel (Grenoble), Catherine Creuzot-Garcher (Dijon), Pierre Fournié (Toulouse), Aurore Muselier (Dijon), Véronique Pagot-Mathis (Toulouse), Catherine Peyre (Paris), Maté Strehö (Paris), Catherine Vignal-Clermont (Paris), Benjamin Wolff (Paris) **Directeurs scientifiques :** Segment antérieur : Vincent Borderie, Segment postérieur : Aude Couturier **Rédacteurs en chef :** Segment postérieur : Vincent Gualino, Segment antérieur : Thomas Gaujoux **Directeur de la publication :** Christian Guy