

Actualités Compte rendu de congrès

Satisfaire les nouvelles exigences des porteurs

Notre société change et l'importance de la santé oculaire n'a jamais été autant à l'ordre du jour. Aujourd'hui, les patients en demandent plus alors qu'on aurait pu penser que le coût était leur première préoccupation.

Aussi CooperVision a-t-il organisé le 3 novembre dernier à Amsterdam une réunion sur les nouvelles exigences des porteurs. Celle-ci s'inscrit dans une action européenne comprenant des réunions à Copenhague, Francfort et Londres qui a réuni au total 1 000 adaptateurs.

Les lentilles jetables journalières (LJJ) existent depuis 1995 mais il a fallu attendre 2008 pour voir apparaître les LJJ en silicone-hydrogel (SiHy). Alors que ce matériau est celui de plus de 87% des lentilles à renouvellement 15 ou 30 jours, on ne compte que 36% de LJJ en SiHy.

Deux experts de renommée mondiale, Nathan Efron de l'université du Queensland (Australie) et Sarah Morgan (université de Manchester) ont fait le point sur les données actuelles.

Les bénéfices du silicone-hydrogel

Nathan Efron a rappelé la part des prescriptions de LJJ dans différents pays du monde (étude « *International Contact Lens prescribing in 2015* » de Philip Morgan sur plus de 30 pays). On note une forte disparité des prescriptions même dans les pays riches : en Europe, l'Italie, le Royaume Uni, le Danemark, la Norvège et la République Tchèque adaptent entre 50% et presque 60% de LJJ, pour à peine 30% pour la France ; pour le reste du monde, l'Australie, Taïwan et le Japon arrivent en tête avec plus de 50% d'adaptations.

Concernant l'aspect économique, une étude de 2010 réalisée par Efron et Morgan [1] a comparé le coût annuel des lentilles selon le type de renouvellement et le nombre de jours de port dans la semaine : le coût des LJJ sphériques est inférieur aux lentilles à renou-

Le constat actuel en graphiques



vement 15 ou 30 jours (entretien inclus) si elles sont portées entre 1 à 4 jours par semaine. Le prix est semblable pour un port de 5 jours par semaine. K. Dumbleton a révélé en 2013 dans une étude sur le respect du renouvellement que 13% des patients ne renouvelaient pas leurs LJJ tous les jours... par « économie » [2].

Les bénéfices apportés par le silicone-hydrogel ne sont plus à démontrer :

- le risque d'infiltrats est 12 fois moins fréquent en renouvellement journalier comme le montre une étude Chalmers de 2012 ;
- en cas de port nocturne, même si l'incidence des infiltrats n'est pas très différente selon le matériau, il est démontré que les complications sont plus graves

avec l'hydrogel que le silicone-hydrogel ;

- on note moins de rougeurs conjonctivales ;
- le confort est meilleur surtout dans les environnements difficiles (air conditionné ou sec, fumée, poussières ou lors de siestes) ;
- la manipulation est plus aisée ;
- les complications hypoxiques et mécaniques sont moindres.

La lentille idéale serait donc jetable journalière, en silicone-hydrogel, à faible modulus et faible coefficient de friction. Depuis deux ans, les publications montrent qu'il est temps de réadapter ce type de lentilles en LJJ et que pour beaucoup, c'est la meilleure alternative. La plupart des adaptateurs pensent prescrire plus de LJJ en

SiHy en 2015. Pour Nathan Efron, il n'y a plus de raison d'adapter des lentilles à renouvellement fréquent en hydrogel et évoque un marché de quasi 100% de LJJ en SiHy d'ici une vingtaine d'années.

Quelles stratégies employer pour convaincre les porteurs à long terme et en convaincre de nouveaux ?

On constate que, malgré l'éventail de lentilles de contact disponibles et les nombreuses innovations au cours de ces dernières années, il y a une stagnation du marché des lentilles de contact. Par ailleurs, on note qu'après un an, il n'y a plus que 74% des patients qui portent encore leurs lentilles et la plupart des abandons se font dans les deux premiers mois. Pour Sarah Morgan, il faut développer des stratégies différentes selon qu'il s'agit de nouveaux porteurs ou de patients habitués aux lentilles.

Pour le patient qui vient pour une première adaptation, c'est l'inconnu : il nous faut donc l'éduquer et faciliter sa compréhension. En tant que praticiens, nous avons en effet beaucoup d'informations sur les nouvelles technologies et c'est à nous de savoir lui faire comprendre quel est le meilleur choix pour lui. Pour convaincre ces nouveaux porteurs et lever leurs réticences à essayer de nouveaux produits, Sarah Morgan propose même de poser des lentilles pour choisir de nouvelles montures de lunettes. Notre rôle est également d'éduquer ces patients pour éviter qu'ils ne décrochent pendant les premiers mois. Il faut les rassurer et bien leur expliquer toutes les étapes de l'adaptation : la pose, l'endroit-l'envers, le lavage des mains, que faire en

cas d'œil rouge et l'entretien s'il y a lieu.

Pour le patient qui a les mêmes lentilles depuis 10 ans, qui en est satisfait et qui ne voit pas pourquoi il en changerait, la question est « Comment le convaincre de passer de la LJJ en hydrogel à la LJJ en SiHy ? ». Quels sont nos arguments ? Il faut alors lui parler d'oxygénation, de diminution des complications et dire que le SiHy est le meilleur matériau pour tous les types de renouvellement, que ce soit pour 1, 15 ou 30 jours.

En conclusion

À l'heure où notre type de vie est en changement constant et dominé par la technologie et l'exigence de la performance immédiate, le patient veut être plus informé et pouvoir compter sur nous. À ce titre, les LJJ en SiHy répondent aux besoins de notre style de vie actuel. C'est pourquoi CooperVision propose deux lentilles jetables journalières en silicone-hydrogel répondant à ces critères : la MyDay® sphérique et la Clarity®1 day sphérique et torique.



Katherine Vis

Roquebrune Cap Martin

Bibliographie

1. Efron N *et al.* A 'cost-per-wear' model based on contact lens replacement frequency. *Clin Exp Optom.* 2010;93(4):253-60.
2. Dumbleton K *et al.* Compliance with lens replacement and the interval between eye examinations. *Optom Vis Sci.* 2013;90(4):351-8.