

Conseils sur l'entretien des lentilles de contact

LA SCIENCE AU SERVICE DE VOTRE PRATIQUE QUOTIDIENNE



Christopher Stansbury, OD,
docteur en optométrie

L'avis du spécialiste en lentilles : la recommandation du type de solution d'entretien fait la différence

Le choix d'une solution d'entretien peut améliorer ou détériorer le confort de port d'un utilisateur de lentilles. Les interactions indésirables entre les solutions et les

lentilles peuvent entraîner des gênes lors de la pose, une sécheresse en fin de journée et réduire les performances globales des lentilles.¹ Il est donc primordial que les spécialistes en lentilles de contact réussissent à transférer le message de façon compréhensible à leurs porteurs qu'une bonne solution d'entretien, comme la solution OPTI-FREE® PureMoist® MPDS, peut optimiser les performances de leurs lentilles.

Entamer la conversation

Je commence par demander aux porteurs de lentilles s'ils sont satisfaits de leurs lentilles de contact, en particulier en ce qui concerne leur confort et leurs performances. Je leur pose des questions sur la façon dont ils les entretiennent habituellement, à quel moment de la journée ils les mettent et les retirent, et je constate souvent que les problèmes de sécheresse en fin de journée les incitent à retirer leurs lentilles plus tôt qu'ils ne le souhaiteraient. Une fois que je me suis fait une idée générale sur leur degré de satisfaction, je pose des questions plus précises : à quelle fréquence ils changent leurs lentilles, comment ils les nettoient et quelle solution ils utilisent. Lorsque je les questionne sur leur solution d'entretien, je me rends compte que bon nombre d'entre eux pensent que tous les flacons contiennent le même produit. Beaucoup ne savent même pas quelle marque ils utilisent.

Meilleure solution ; meilleures performances

J'insiste sur le fait que la bonne solution d'entretien peut réellement faire une différence au niveau du confort. J'explique, en particulier aux porteurs de lentilles de contact en silicone hydrogel, que de nombreuses solutions ont été développées bien avant la commercialisation de leurs lentilles, et qu'elles ne peuvent donc pas avoir la même efficacité qu'OPTI-FREE® PureMoist® MPDS, qui a été conçue spécifiquement pour les lentilles en silicone hydrogel. Je leur parle de la recherche qui a été effectuée sur les lentilles de contact et les solutions, et je leur explique que, tout comme les lentilles de contact et les autres dispositifs médicaux, les solutions d'entretien font l'objet de nombreuses innovations. Enfin, je leur explique que l'utilisation de la solution OPTI-FREE® PureMoist® MPDS peut leur apporter un meilleur confort en fin de journée.

Faites parler les échantillons

Lorsque j'offre un échantillon de solution OPTI-FREE® PureMoist® MPDS à mes porteurs, je planifie un rendez-vous deux semaines plus tard. J'explique à mes porteurs que j'en profiterai pour leur demander ce qu'ils pensent de cette nouvelle solution. De cette manière, je peux m'assurer qu'ils l'essaient vraiment et qu'ils ne la rangent pas dans leur placard en vue d'un futur voyage. Cela me permet également de leur faire prendre conscience du rôle qu'une solution bien adaptée peut jouer dans le confort de port des lentilles. Je leur montre que le choix de la solution n'est pas seulement important pour moi, leur spécialiste lentilles, mais qu'il l'est tout autant pour eux. En leur prouvant que la solution OPTI-FREE® PureMoist® MPDS peut réellement améliorer leur confort, je les aide à faire le bon choix au moment d'acheter leur solution d'entretien.



Une recommandation ferme

Je renforce ma recommandation en faisant d'abord appel à mon personnel. Étant donné que mes clients posent parfois à mon personnel des questions dont je n'ai pas connaissance, je tiens à ce que mes employés utilisent les produits que je recommande et qu'ils soient capables d'en parler intelligemment. Une autre façon efficace de renforcer la recommandation d'une solution d'entretien consiste à l'écrire. Les porteurs prennent les recommandations plus au sérieux si elles sont écrites noir sur blanc ; non seulement cela témoigne de ma conscience professionnelle, mais cela constitue également un rappel matériel auquel ils peuvent se référer lorsqu'ils vont acheter leur solution.



Ralph Stone, PhD

Impliquez-vous pour inciter vos porteurs à bien entretenir leurs lentilles

Dans le cadre de notre pratique, nous sommes régulièrement amenés à parler à nos clients de l'importance de l'observance de l'entretien des lentilles de contact, mais hélas souvent en vain. Actuellement, il semble que la majorité des porteurs de lentilles de contact n'entretiennent pas leurs lentilles correctement¹. Il est recommandé de nettoyer les étuis et de les remplacer souvent, mais beaucoup ne le font pas. Le rajout de nouvelle solution dans un étui contenant de la solution usagée est plus grave, car cela signifie que la solution est utilisée pour plus d'un cycle de nettoyage. Enfin, même une étape aussi fondamentale que le lavage des mains passe souvent à la trappe¹. Et alors que nous nous efforçons de sélectionner la combinaison lentilles/solution d'entretien qui répondra le mieux aux besoins de nos clients, ils oublient ou ignorent trop souvent nos recommandations et achètent les produits d'entretien les moins chers.

Une étude que j'ai réalisée en 2007 suggère que les spécialistes en lentilles de contact ne prennent pas ou pas assez le temps de discuter de l'entretien des lentilles avec les porteurs qui reviennent les voir². Il est pourtant essentiel qu'ils consacrent suffisamment de temps non seulement à discuter de l'entretien des lentilles, mais également à recommander la meilleure solution pour chaque porteur. Ils doivent informer leurs clients de l'importance de l'entretien des lentilles, en insistant sur le fait que les lentilles de contact sont des dispositifs médicaux qui entrent en contact avec l'œil. Des études montrent que lorsque les spécialistes recommandent fortement quelque chose, leurs porteurs les prennent généralement au sérieux^{3,4} et c'est tant mieux, car nous n'avons que deux yeux, et ils doivent tenir le coup toute notre vie.

Je conseille à chaque spécialiste en lentilles de contact de rédiger une liste de contrôle, comprenant des recommandations spécifiques pour l'entretien des lentilles pour les clients qui reviennent en consultation et de leur en donner un exemplaire à chaque visite ; la répétition est essentielle pour prendre de bonnes habitudes (il existe de très bons exemples de liste dans la littérature qui peuvent servir de modèle^{5,6}). Mais il faut surtout faire passer le message de l'importance de l'entretien des lentilles en parlant et en montrant combien la question vous tient à cœur. Lorsque les spécialistes montrent qu'ils prennent l'entretien des lentilles au sérieux, leurs porteurs en font de même.



PERFORMANCE DRIVEN BY SCIENCE

Ralph Stone, PhD, is the head of RP Stone Consulting, Inc.

1. Morgan PB, Efron N, Toshida H, Nichols J. An international analysis of contact lens compliance. *Contact Lens & Anterior Eye*. 2011;34:223-8. 2. Stone RP. The importance of compliance: focusing on the key steps. Poster BCLA Clinical Conference and Exhibition, Manchester, UK, June 2007. 3. Dumbleton K, Richter D, Woods C, Jones L, Fonn D. Compliance with contact lens replacement in Canada and the United States. *Optom Vis Sci*. 2010 Feb;87(2):131-9. 4. Claydon B, Efron N, Woods C. Non-compliance in optometric practice. *Ophthalm Physiol Opt*. 1998;18(2):187-90. 5. American Academy of Ophthalmology. Taking care of your lenses. <http://www.geteyesmart.org/eyesmart/glasses-contacts-lasik/contact-lens-care.cfm>. Accessed April 4, 2012. 6. American Optometric Association. Recommendation for Contact Lens Wearers. <http://www.aoa.org/documents/AOA-Contact-lens-hygiene.pdf>. Accessed April 4 2012. OPTI-FREE, PureMoist, Alcon and the Alcon logo are trademarks of Novartis AG. ©2013 Novartis. MR2013-603. 09/2013

Alcon
a Novartis company