

# optopresse

Bulletin officiel de l'Ordre  
des optométristes du Québec

HIVER 2018



**Copie ou extrait de dossiers**  
p. 5-6

**Vente en ligne  
de lentilles optiques**

Actions récentes de l'Ordre  
p.7

Sondage sur les habitudes  
des Québécois  
p.8

**Bonnes pratiques :**  
**écran tangent et test  
par confrontation**  
p. 9

**Nouvelles obligations  
pour l'Ordre et ses  
professionnels**  
p. 11

**Non participation des  
optométristes à la RAMQ : un  
rappel de vos obligations**  
p. 12

## MOT DE DE LA PRÉSIDENTENCE

# L'optométrie a besoin d'un électrochoc

J'ai toujours été fasciné par les êtres hors normes, ceux que l'on qualifie d'abord de fous, à une époque, puis de génie, une fois la poussière retombée, très souvent des années après leur mort. J'ai toujours trouvé intrigant d'explorer le parcours de ces aventuriers qui se sont échinés à ramer à contre-courant, à réinventer les modèles. J'admire la résultante de leurs actions souvent définie *a posteriori* comme une évolution essentielle à l'humanité.

Quand on regarde le cheminement de ces personnes, il existe à chaque fois un ou deux moments charnières de leur existence, là où la route bifurque et où ils avaient le choix d'aller à gauche, à droite ou simplement de définir une nouvelle route. Ces êtres d'exception ont façonné notre monde au-delà de ce que l'on peut imaginer puisqu'ils ont répondu à un appel intérieur, percevant ce qui était occulte aux autres, et voulant redéfinir la donne, une fois réalisée les limites du modèle dans lequel ils évoluaient.

En ces moments de grands tumultes et bouleversements dans notre profession, il est clair que nous vivons l'un de ces moments charnières qui serviront à définir notre éventuel parcours professionnel. Un moment unique qui changera le cadre dans lequel notre profession évolue depuis 100 ans et la façon dont nous pourrions mieux répondre aux besoins du public à l'avenir. En effet, plusieurs indices nous portent à croire que le modèle, sur lequel nos activités professionnelles ont été basées, ne fonctionne plus adéquatement faut donc administrer un électrochoc à l'optométrie et à l'optique.

C'est pourquoi je vous invite à vous pencher sur les cinq principes<sup>1</sup> qui ont animé le parcours de « M. Électrique », Elon Musk, inventeur de Pay Pal, de Space X, de Solar City et bien sûr de Tesla, pour tenter de comprendre vers quoi tout cela nous conduira. Le nom même de Tesla fait référence à un autre génie qui a changé le monde sans que, de son vivant, cela ne soit reconnu. Un hommage de Musk à l'ingéniosité, l'invention, la remise en question et la révolution, puisque le monde ne peut pas s'empêcher d'évoluer et l'optométrie de se réinventer.

Dans un premier temps, Musk nous indique qu'il faut travailler avec un sens profond de la finalité de nos actions. Ainsi, il est important de définir des buts précis à notre action et d'avoir de grandes ambitions, mués par une motivation intrinsèque de les réaliser sans quoi tous nos rêves risquent de tomber à l'eau. Le deuxième principe de Musk découle du premier : *ne pas s'empêcher d'agir de peur de ne pas réussir*. Toute évolution ne se fait pas sans heurts et sans rencontrer des échecs. L'important est de ne pas en rester là, de passer



Dr Langis Michaud,  
optométriste  
Président

par-dessus ces étapes sinueuses, tout en gardant l'objectif visé en tête. Échouer peut être une bonne chose si on s'en relève. Demeurer paralysé, enfoncé dans notre statu quo de peur que nos efforts ne conduisent à l'échec en est une autre, inacceptable. De ce constat, découle la troisième leçon selon Musk : *apprenant des erreurs du passé, la motivation de réaliser ses objectifs doit en être plus forte* et nous pousser à revenir sur le chemin du succès. En *accomplissant alors souvent des gestes audacieux*, quatrième prémisses d'une évolution réussie. Des gestes inattendus, mais réfléchis, permettant de couper net avec une réalité que l'on cherche à changer. Il faut parfois casser le modèle pour en réparer les composantes, sans attendre que le bris ne se fasse de lui-même, sinon il est alors trop tard. En final, comme cinquième élément, *orchestrer le tout en faisant du temps son pire ennemi*. Augmenter le sentiment d'urgence afin de faciliter les transitions brusques qui ont pu être générées et coopter les partenaires vers un objectif commun, mais avec un temps de réalisation précis.

Ayant compris ces 5 principes de base, nous pouvons apprécier le travail de Musk et de sa contribution, comprendre son urgence d'action afin de transformer le monde dans lequel il évolue, ainsi que la progression vers des voitures autonomes, technologiquement avancées et écoresponsables. En rendant sa technologie publique et ses brevets disponibles aux autres joueurs de l'industrie, il force non seulement la concurrence à s'adapter, mais il s'impose du même coup l'obligation d'innover afin de rester en avant de la parade. Il s'agit là d'une belle piste d'action.

Comment appliquer l'ensemble de ces principes à une industrie de l'optique en mutation, à une profession optométrique vivant de nombreux bouleversements et surtout en fonction de notre rôle de protection du public?

Musk nous dirait tout d'abord qu'il ne faut pas être passif et réagir par définition en retard, mais bien adopter une attitude proactive en menant la parade. Il faut se définir avant que les autres ne le fassent, en assumant son ADN et en suivant sa nature profonde.

<sup>1</sup> Tiré du blogue 9lenses.com

Dans le cas de l'Ordre, ceci a impliqué de participer aux travaux de modernisation de la profession, initiés il y a près de 10 ans par l'Office des professions, d'accueillir le rapport de son comité d'experts en 2012, et de façon proactive, d'entamer dès lors des travaux avec le Collège des médecins avant même que l'Office ne nous y invite formellement. Ce qui a conduit à un accord historique concrétisant la reconnaissance de l'optométriste comme partenaire de première ligne du médecin. De cette entente découlera l'octroi de nouveaux privilèges thérapeutiques, outil essentiel au rôle accru souhaité pour l'optométrie dans la filière oculo-visuelle.

Cela a également voulu dire de signer une « paix des braves » avec la nouvelle équipe à l'Ordre des opticiens d'ordonnances du Québec et de poursuivre avec elle des discussions sur l'évolution souhaitée de la collaboration sur le terrain de nos deux professions, et ce, sans renier le cœur de notre exercice respectif. Viendra également l'adaptation de nos pratiques communes et l'harmonisation de nos règles aux réalités modernes, dont l'achat en ligne. Ce seul élément nous pousse à migrer vers d'autres cadres, à casser les modèles existants et à nous remettre profondément en question.

En effet, le mouvement d'achat en ligne est irréversible, balayant tout sur son passage. Il n'y a pas une semaine sans que, dans le commerce de détail, des victimes soient identifiées ou que des acteurs établis dénoncent l'application de règles aléatoires, de deux poids, deux mesures (comme dans le cas du propriétaire de Simpson's ou des hôtels Germain). L'optique en vit également les conséquences, soumise à la même dichotomie légale. Selon un récent sondage mené pour l'Ordre, la progression des achats en ligne de produits optiques augmente d'un 1 % par année. Ce qui peut représenter 10 % en 10 ans, il faut donc s'en préoccuper.

Que nous disent ces consommateurs? Tout d'abord qu'ils ne se reconnaissent plus dans le modèle actuel offert par les professionnels de l'optique. Qu'ils n'achètent plus le fait que les porteurs de lunettes subventionnent les autres ou qu'un système privé finance un système public. Qu'ils ne perçoivent pas la valeur du service ajouté quand ils n'ont pas l'impression d'avoir reçu toute l'attention qu'ils méritent dans nos cabinets. Si certains patients banalisent la lunette au point de prendre leur propre mesure avec une règle de plastique devant un miroir, c'est peut-être que nous n'avons pas su collectivement les convaincre, par la parole et les gestes, de l'importance de notre rôle. Mea culpa. Nous récoltons sans doute ce que nous avons semé et il est temps de réviser nos façons de faire.

Ainsi, la protection du public passe par le temps consacré aux patients, temps qui devient une denrée rare. Elle passe aussi par une information complète afin que le patient prenne ses décisions en toute connaissance de cause, autant pour les soins requis que pour les produits optiques offerts. Elle passe de plus en plus par la transparence sur le plan de la facturation des honoraires et des produits optiques, qui rétablit pour le client une base comparative adéquate entre les acteurs lorsqu'une telle comparaison mérite d'être faite. Une information ouverte, accessible, s'inspirant de celle prônée par Musk et qui, si nous sommes proactifs, devrait donc nous forcer à rester en avant de la vague. À défaut de quoi, c'est le législateur qui pourrait nous l'imposer, à sa façon, comme il l'a fait avec les pharmaciens en ce qui concerne la transparence de la facture relative aux médicaments et aux honoraires professionnels.

Les deux ordres du secteur oculo-visuel devront prendre acte de cette nouvelle donne qui définit la relation patient-professionnel. Idéalement, une réglementation commune devrait entourer l'offre et la facturation de services, en cabinet comme en ligne, afin d'éclaircir les choses et non pas les rendre encore plus compliquées. Selon le cinquième principe de Musk, le temps est cependant notre pire ennemi et il faut également le reconnaître. Plus on tarde, plus les joueurs externes se positionnent, plus les patients prennent des habitudes qui seront difficiles à changer par la suite. L'Ordre a établi un objectif bien précis en cette matière et la volonté est de le réaliser à court terme : il faut que l'achat en ligne devienne un outil pour solidifier nos pratiques, et non plus être un ennemi.

L'entrée en vigueur prochaine du *Code de déontologie* « version 2.0 » devrait également aider à redéfinir ou rendre plus claire cette relation patient-professionnel. Rappelons-en les grandes lignes : 1. offre systématique de l'ordonnance, rédigée et signée à la fin de chaque consultation, disponible sur demande sans attente; 2. obligation de payer un loyer et interdiction de salaire garanti pour les optométristes travaillant pour des tiers (chaînes); 3. interdiction de moduler les honoraires de l'examen en fonction de la décision du patient d'acheter ses produits optiques sur place : « exit » les examens gratuits conditionnels à la renonciation du patient au droit d'obtenir son ordonnance.

L'Ordre veillera au grain sur la mise en application de ces nouvelles obligations, comme l'Ordre l'a fait également lorsque le ministère de l'Éducation a entrepris des consultations publiques au sujet de la réussite scolaire. Nous avons déjà interagi avec les autres ordres professionnels impliqués auprès

## sommaire

Copie ou extrait de dossiers	p. 5-6
Vente en ligne de lentilles ophtalmiques	p.7
Actions récentes de l'Ordre	p.7
Sondage sur les habitudes des Québécois	p.8
Bonnes pratiques : écran tangent et test par confrontation	p. 9
Nouvelles obligations pour l'Ordre et ses professionnels	p. 11
Non participation des optométristes à la RAMQ : un rappel de vos obligations	p. 12

L'Opto Presse est publié quatre (4) fois par année par l'Ordre des optométristes du Québec.

**Rédactrice en chef :**  
Claudine Champagne

**Collaborateurs à ce numéro :**  
Jacques Gresset, Marco Laverdière, Langis Michaud, Johanne Perreault et Claudine Champagne

**Révision linguistique :**  
Christine Daffe

**Design graphique et électronique :**  
obsolu.ca

L'Ordre des optométristes du Québec est un ordre professionnel constitué en vertu du *Code des professions*, de la *Loi sur l'optométrie* et des règlements applicables. Il a pour mission d'assurer la protection du public, en garantissant à la population la compétence, le savoir et le professionnalisme des quelque 1400 optométristes du Québec. L'appartenance à l'Ordre est obligatoire pour l'exercice de l'optométrie au Québec.

La reproduction de ce bulletin est interdite en tout ou en partie sans autorisation de l'Ordre des optométristes du Québec.



1265, rue Berri, suite 505  
Montréal (Québec) H2L 4X4  
Téléphone : 514 499-0524  
Télécopieur : 514 499-1051  
[www.ooq.org](http://www.ooq.org)

## MOT DE DE LA PRÉSIDENTENCE *suite*

des enfants en difficultés d'apprentissage scolaire, et ce, afin de définir de nouvelles lignes directrices en ce domaine. Nous avons également collaboré, avec succès, aux travaux de l'INESSS concernant les pratiques entourant les enfants avec troubles de l'attention, impliquant un examen oculo-visuel (et sensoriel) avant l'établissement du diagnostic final. La récente annonce de la *Stratégie 0-8 ans Tout pour nos enfants* du gouvernement du Québec vient consacrer nos efforts de représentation et, pour la première fois, reconnaît l'importance de la vision comme facteur prioritaire de la réussite scolaire.

Sous réserve évidemment de connaître les détails associés à cette politique, il n'en demeure pas moins qu'un objectif de profession datant de plus de 50 ans pourrait être en voie de se réaliser. Combien de générations d'optométristes avant nous se sont battues pour que ceci soit reconnu par le monde de l'éducation? Plusieurs. Confirmant encore une fois la vision de Musk, après des insuccès dont nous avons appris, nous avons maintenu l'objectif et avons mis avec une ardeur démultipliée de l'énergie pour faire valoir notre cause. Les principes du projet annoncé sont plus qu'intéressants et les prochaines semaines nous permettront d'en définir la réalisation avec les ministères concernés et ainsi d'en prendre la pleine mesure.

Tous ces changements impliquent que le rôle de l'optométriste change, qu'on le veuille ou non. Celui-ci doit poser des questions sur la réussite scolaire, investiguer et agir en cas de difficultés confirmées au plan oculo-visuel, en collaboration avec les autres professionnels en éducation impliqués. Il doit exercer un rôle grandissant

en première ligne des soins oculo-visuels, en partenariat avec les médecins. Il doit redéfinir son champ d'exercice en respect des autres professionnels impliqués et en tenant compte du personnel d'assistance récemment formé. Il doit prendre le temps d'expliquer au patient sa condition, les traitements requis, les services professionnels impliqués et en justifier la valeur. Ce dernier point entraîne le besoin d'un geste de rupture et d'une transition brusque, cinquième et essentielle condition de la réussite. Pour garantir notre avenir en tant qu'optométriste, ou en tant qu'opticien, il est sans doute temps de se doter des moyens nécessaires à réduire de façon marquée la dépendance à la vente de produits, tout en misant sur la valorisation des services professionnels qui y sont attachés.

Plusieurs voix se sont élevées ces derniers temps afin que les professionnels de l'optique prennent ce virage, bien que les détails en demeurent flous pour le moment. C'est à nous d'en déterminer collectivement les tenants et aboutissants, mais toujours en se souciant de donner le meilleur service au public, et ce, dans la plus grande transparence et selon les plus hauts standards éthiques. C'est à ce seul prix que nos services seront reconnus par le public et que celui-ci percevra la valeur ajoutée de faire affaire avec des professionnels.

Il s'agit là non pas d'un changement de culture, mais bien d'un véritable électrochoc, dont l'optométrie et l'optique ont bien besoin.

---

**DR LANGIS MICHAUD  
OPTOMÉTRISTE, PRÉSIDENT**

## LES LUNETTES QUE J'AI PRESCRITES À MON PATIENT NE FONCTIONNENT PAS. QUELLES SONT MES OBLIGATIONS?

Nous recevons plusieurs appels de patients et de professionnels à ce sujet et avons par ailleurs été témoins d'une récente discussion entre optométristes sur Facebook. Comme les opinions qui y étaient exprimées n'étaient pas toujours exactes, nous tenons à éclaircir la question.

Il est généralement considéré que, en matière de prescription de lentilles ophtalmiques, l'optométriste a une obligation de moyens et non pas de résultats. Cette obligation implique que l'examen réalisé et le traitement optique prescrit correspondent aux normes généralement reconnues en cette matière. Aussi, lorsqu'un problème survient, l'optométriste doit par la suite se montrer disponible afin de trouver une solution, s'il en existe une. Il n'a toutefois pas l'obligation déontologique de le faire sans frais ou de dédommager le patient si un changement s'impose dans le traitement prescrit.

Un parallèle peut être fait avec la situation d'un médecin qui prescrirait une médication à un patient qui, finalement, ne donnerait pas les résultats attendus ou générerait des effets secondaires indésirables. Le médecin ne revoit pas son patient sans frais et ne rembourse pas

le patient pour le premier médicament. Il pourrait cependant en avoir l'obligation s'il était démontré qu'il n'avait pas suivi les normes qui lui sont applicables lors de la consultation initiale. De son côté, le pharmacien a l'obligation de remplir l'ordonnance telle qu'elle est rédigée et, à moins d'une erreur d'exécution de sa part, il ne remboursera pas le premier médicament et ne réduira pas le coût du deuxième.

Il faut prendre note que les obligations professionnelles sont les mêmes que le patient se soit procuré ses lunettes à votre clinique ou ailleurs.

Les pratiques en cours dans le secteur de l'optique, au Québec et ailleurs, font en sorte que la plupart des cliniques offrent une garantie d'adaptation à leurs patients à l'intérieur des premières semaines qui suivent la livraison des lunettes vendues. Cette façon de faire n'est pas une obligation professionnelle, mais plutôt une politique commerciale qui, nous le précisons, est fortement appréciée par la clientèle. Il va de soi que la présente chronique ne veut en rien vous suggérer de mettre fin à cette belle habitude.

## COPIE OU EXTRAIT DE DOSSIER?

Vous le savez probablement déjà, les patients ont un droit d'accès à toutes les informations que votre clinique possède à leur sujet. Par conséquent, s'il y a une demande de copie ou d'extrait de dossier, il faut donc y donner suite. Le principe prévu par la loi étant que l'accès aux documents est gratuit pour les patients, il est toutefois possible pour l'optométriste, suivant le *Code de déontologie des optométristes*, d'exiger du patient « des frais raisonnables n'excédant pas le coût de la reproduction ou de la transcription de ces documents et le coût de la transmission d'une copie de ceux-ci. », en informant préalablement le patient du montant approximatif qu'il sera appelé à déboursier (art. 39.1). Il est également prévu qu'il faut donner suite à une telle demande dans un délai de 20 jours (arr. 39).

Nous recevons pourtant des appels de patients qui se font répondre qu'il est impossible de leur remettre l'information demandée. Certaines cliniques ajoutent même que « c'est une loi de l'Ordre des optométristes ». De telles réponses sont évidemment infondées et peuvent constituer, si elles entraînent un refus de donner suite une

demande d'accès du patient, une infraction déontologique pour les optométristes concernés.

Il nous semble par ailleurs que ce ne serait pas une mauvaise habitude de demander à vos patients quelles sont les informations recherchées lorsqu'ils demandent une copie de dossier. En effet, il est fréquent que la personne concernée ne veuille qu'une information bien précise et il n'est pas certain d'être en mesure de la trouver seul en lisant son dossier, ce qui risque d'engendrer inutilement du mécontentement. Nous pensons entre autres aux patients qui veulent savoir qu'elles sont les coordonnées des lentilles cornéennes que l'optométriste lui a essayées ou qu'elles sont les mesures d'écart optiques utilisées pour les dernières lunettes achetées chez vous. Dans ces cas-là, il serait utile de suggérer au patient de lui fournir plutôt une copie de la seule page où se trouve l'information recherchée ou, encore, un extrait de dossier où il retrouvera exactement ce qu'il recherche, tout en réduisant les frais qu'il doit acquitter.

Par contre, certaines cliniques répondent systématiquement qu'elles vont préparer un résumé de dossier quand un patient demande une copie de dossier. Le résumé de dossier suppose une certaine analyse et une synthèse par le professionnel relativement au contenu du dossier optométrique, alors qu'une copie ou un extrait de dossier est plutôt une photocopie ou retranscription, complète ou partielle, du dossier, ce qui nécessite peu ou pas d'intervention du professionnel. Dans le cas du résumé de dossier, il est donc compréhensible que certains honoraires professionnels soient facturés, alors que dans le cas de la copie ou de l'extrait de dossier, seuls des frais raisonnables n'excédant pas le coût de la reproduction ou de la transcription peuvent être exigés. Dans tous les cas, c'est le patient qui décide s'il veut obtenir un résumé de dossier ou, autrement, une copie ou un extrait de dossier.

Ne pas oublier qu'une demande de copie complète de dossier comprend aussi vos bons de commande en lunettes et/ou lentilles cornéennes si vous faites de la vente de lentilles ophtalmiques. Si vous faites des

examens de la vue dans un bureau d'opticiens d'ordonnances, il serait bien d'aviser vos patients que toutes les données concernant la vente de produits ophtalmiques ne figurent pas dans votre dossier optométrique, mais dans celui de l'opticien d'ordonnances et que pour les obtenir, ils doivent en faire la demande à ce professionnel.

Nous vous suggérons donc de revoir la question des copies et extraits de dossiers avec tous les membres de votre personnel de façon à ce que le message transmis aux patients soit en accord avec vos obligations et que ceux-ci obtiennent rapidement et sans complications les informations qu'ils sont en droit d'exiger. En cas de doute, vous pouvez toujours communiquer avec notre bureau. Nous sommes habituellement en mesure de vous répondre rapidement.

---

**DRE JOHANNE PERREAULT,  
OPTOMÉTRISTE, SYNDIQUE**

## COMPLÉMENT D'INFORMATION AU MESSAGE DU BUREAU DE LA SYNDIQUE

### Extraits et copies de dossiers : Mesures à prendre pour éviter la confusion avec les ordonnances

Les optométristes reçoivent régulièrement des demandes de patients qui souhaitent obtenir, par écrit, des renseignements liés aux services optométriques qui leur ont été rendus et qui ont pu être versés à leur dossier. Certains optométristes utilisent ce qui est généralement désigné comme un « extrait de dossier », soit un formulaire que l'optométriste remplit, en y inscrivant les renseignements qui intéressent le patient. Les extraits de dossiers sont notamment utilisés dans les cas où un patient demande d'obtenir les renseignements relatifs à une ordonnance émise antérieurement de lentilles ophtalmiques, alors que celle-ci est échue.

Or, il a été constaté que, dans certains cas, les extraits de dossiers utilisés par les optométristes sont quasi identiques aux ordonnances correspondantes, ce qui peut conduire les patients et ceux à qui ils sont remis (autres professionnels, assureurs, etc.) à considérer qu'il s'agit bien d'une ordonnance valide, pouvant être exécutée. Cette situation a notamment été relevée dans un dossier relatif à une poursuite pour exercice illégal de l'optométrie, où le tribunal a tenu compte de la similitude entre l'extrait de dossier qui avait été utilisé et une véritable ordonnance pour acquitter les personnes poursuivies.

Pour éviter tout malentendu relativement à la nature et à la portée des documents que vous remettez aux patients, l'Ordre vous invite à considérer ce qui suit :

- Il vaut mieux éviter d'utiliser des formulaires dont l'apparence est trop similaire à celle d'une ordonnance. Dans cette même perspective, il peut aussi être indiqué d'inscrire clairement et de façon apparente (donc pas en petits caractères) sur ces formulaires, qu'il s'agisse bien d'une copie ou d'un extrait de dossier, et non pas d'une ordonnance.
- Les formulaires usuels désignés comme « extraits de dossiers » ne sont pas, contrairement aux ordonnances, soumis à des exigences réglementaires spécifiques en ce qui concerne leur contenu et leur forme. Il n'y a ainsi aucune exigence de signature par l'optométriste. Signer un tel document n'est pas interdit en soi, mais la présence d'une signature peut contribuer à donner l'impression qu'il s'agit d'une ordonnance.
- Dans bien des cas, le plus simple peut être de remettre une photocopie ou impression (s'il s'agit d'un dossier électronique) de la partie du dossier où sont consignés les renseignements visés par la demande du patient. Dans la plupart des cas, une telle photocopie ou impression peut difficilement être confondue avec une ordonnance. D'ailleurs, suivant les obligations déontologiques en cette matière, les droits du patient sont d'obtenir une copie des documents qui le concernent, ce qui signifie qu'une photocopie ou impression du dossier peut suffire (à moins évidemment que la demande vise la remise d'une ordonnance, pendant la période de validité, celle-ci devant alors lui être remise).

# STRATÉGIE TOUT POUR NOS ENFANTS

## Des examens ophtalmiques pour favoriser la réussite scolaire

Dans le cadre du dévoilement le 16 janvier dernier de la Stratégie Tout pour nos enfants par le gouvernement du Québec, notamment par le premier ministre, M. Philippe Couillard, ainsi que par le ministre de la Famille, M. Luc Fortin, et le ministre de l'Éducation, du Loisir et du Sport, M. Sébastien Proulx, des mesures ont été annoncées visant la sensibilisation des parents d'enfants de 3 à 5 ans à l'importance de l'examen ophtalmique avant l'entrée à l'école et visant l'offre systématique de tels examens aux élèves du primaire directement à l'école. L'examen ophtalmique complet avant l'âge de 8 ans étant primordial pour la réussite scolaire, puisque la vision constitue le principal outil d'apprentissage, l'Ordre se réjouit que le gouvernement québécois reconnaisse clairement l'importance de la prévention des problèmes visuels pour la réussite éducative des enfants.

Toutefois, il faut noter que, lors de la consultation effectuée par le gouvernement québécois à l'automne 2016, l'Ordre avait insisté sur l'importance d'effectuer un examen ophtalmique des enfants au cours des premières années de vie [à 3 ans, idéalement] et périodiquement par la suite. La question de l'examen complet, ou même du dépistage visuel, en milieu scolaire par les optométristes n'a toutefois pas fait partie des recommandations ni des discussions préalables aux annonces effectuées.

En somme, l'annonce est, à première vue, positive pour le public et les optométristes québécois, mais il est entendu qu'il faudra prêter attention aux modalités d'application qui seront déterminées éventuellement. Avec les autres partenaires du secteur ophtalmique concernés, dont l'Association des optométristes du Québec, l'Ordre suivra de près la mise en application de cette stratégie qui doit s'échelonner jusqu'en 2022. Nous nous assurerons alors de prendre en considération tous les éléments dans le cadre de nos recommandations afin de favoriser la prévention des problèmes visuels pour les enfants québécois, en tenant compte de la réalité des conditions d'exercice de l'optométrie au Québec.

### Liens utiles :

[Avis émis au Ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur](#), automne 2016.

Communiqué du 17 janvier 2018, [Des examens ophtalmiques pour favoriser la réussite scolaire, L'Ordre des optométristes salue la stratégie annoncée par le gouvernement du Québec pour prévenir les problèmes visuels pouvant compromettre l'apprentissage.](#)

# VENTE EN LIGNE DE LENTILLES OPHTALMIQUES

## Actions conjointes des « 3 O » pour sensibiliser les assureurs aux enjeux en cause

La vente en ligne de lentilles ophtalmiques est manifestement un phénomène incontournable, qui ne va pas disparaître. Depuis plusieurs années maintenant, l'Ordre des optométristes cherche non pas à contrer ce phénomène, mais plutôt à faire en sorte que cette activité soit soumise à des règles comparables à celles que sont tenues de respecter les professionnels du secteur ophtalmique, de façon à ce que le public soit adéquatement protégé et qu'il obtienne des produits de qualité et sécuritaires.

Ayant noté que certains assureurs n'hésitent pas à autoriser le remboursement à leurs assurés de produits ophtalmiques achetés en ligne auprès de vendeurs qui opèrent sans encadrement professionnel adéquat, et en l'absence d'exigences réglementaires et de recours appropriés pour le consommateur, l'Ordre a décidé d'intervenir auprès des assureurs, de concert avec l'Ordre des opticiens d'ordonnances du Québec et l'Association des médecins ophtalmologistes du Québec.

Un avis écrit a ainsi été produit et transmis à l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, ce qui a conduit à une rencontre en décembre dernier avec la représentante de cette organisation. Les préoccupations soulevées, notamment quant aux risques associés à certains produits, aux problèmes de qualité des produits et à l'absence d'avantages économiques réels pour les assureurs, ont alors été partagées et ont bien été accueillies.

Un suivi à ce sujet est prévu au cours des prochains mois.

# SONDAGE CROP

## Habitudes de consommation des produits oculaires chez les Québécois

**Mise à jour des résultats obtenus en juin 2011**

**Période du sondage :**  
16 au 20 novembre 2017

**Nombre de répondants :**  
1021

### **Habitudes de consommation des produits oculaires : similaires depuis 2011**

- 9 Québécois sur 10 consultent un optométriste au moins au 2-3 ans;
- 41 % consultent chaque année, une augmentation par rapport à 2011 (34 %).

### **Satisfaction à l'égard des différents services : similaire depuis 2011**

- La vaste majorité juge l'ensemble des services satisfaisants;
- La moitié ou plus des répondants les qualifient même de très satisfaisants.

### **Prise de rendez-vous dans un délai raisonnable : moins facile qu'en 2011**

- 91 % des répondants disent obtenir un rendez-vous le jour dans un délai raisonnable très ou assez facilement versus 94 % en 2011;
- 71 % des répondants disent obtenir un rendez-vous le soir dans un délai raisonnable très ou assez facilement versus 75 % en 2011.

En revanche, l'accès à un rendez-vous pour une urgence oculaire en moins de 12 h s'est amélioré au cours des 6 dernières années, qui est de 83 % en 2017 versus 74 % en 2011.

### **Achat de lunettes et lentilles auprès de l'optométriste : similaire depuis 2011**

- La majorité des Québécois qui consultent un optométriste achète ses lunettes ou lentilles cornéennes auprès de celui-ci;
- Le prix joue un rôle encore plus important dans le choix d'acheter ces produits ailleurs que chez l'optométriste qui a fait l'examen de la vue.

### **Achat en ligne : augmentation depuis 2011**

- Une hausse de la proportion d'achats en ligne en 2017 de 16 % versus 10 % en 2011 (les lunettes ayant connu la plus forte hausse);
- L'achat en ligne par l'entourage des répondants a doublé passant à 38 % en 2017 versus 19 % en 2011;
- Une augmentation de l'intention d'acheter en ligne dans le futur (24 % en 2017 et 16 % en 2011).

Selon la firme de sondage CROP, « bien que cette pratique demeure peu généralisée dans la population, il ne serait pas étonnant de la voir continuer à augmenter significativement dans le futur. D'ailleurs, la proportion de jeunes de 18 à 34 ans qui se sont procuré des produits oculaires en ligne dans le passé est nettement plus élevée que celle du reste de la population. »

### **Raisons d'achat en ligne**

- Le prix demeure, de loin, la principale raison : 83 % en lunettes et 85 % en lentilles cornéennes;
- L'accès à une plus grande variété de montures et de lentilles : 41 % en lunettes;
- La convivialité : 19 % en lunettes, 26 % en lentilles cornéennes

Les principaux freins à l'achat en ligne demeurent les mêmes, soit le risque que le produit ne soit pas adapté et ajusté (74 %) ou les risques pour la santé oculaire (52 %).

La perception du risque associé à l'achat en ligne a par ailleurs diminué passant de 82 % à 77 % en 2017.

### **Satisfaction et perception de qualité liées à l'achat en ligne**

- La satisfaction à l'égard des lentilles cornéennes achetées en ligne est nettement plus élevée aujourd'hui (62 %) qu'en 2011 (55 %);
- La perception est majoritairement que les lentilles sont de qualité équivalente (80 %) à celles achetées chez l'optométriste;
- La satisfaction à l'égard des lunettes achetées en ligne est similaire (91 %) à celle observée en 2011 (97 %);
- La perception est aussi majoritairement que les lunettes sont de qualité équivalente à celles achetées chez l'optométriste (69 %).

## LES BONNES PRATIQUES

### Écran tangent, test par confrontation et autres stratégies de champ visuel

L'évaluation du champ visuel peut être effectuée en dépistage ou de façon plus spécifique dans le cadre d'une investigation particulière du patient. Dans ce dernier cas, selon la raison spécifique d'effectuer le champ visuel, plusieurs stratégies peuvent être adoptées (voir à cet effet, les normes cliniques de l'Ordre— Annexe 7 : [https://www.oqj.org/drupal/sites/default/files/pages/nc\\_annexe\\_7.pdf](https://www.oqj.org/drupal/sites/default/files/pages/nc_annexe_7.pdf) ). Par contre, dans le cadre de l'examen oculovisuel général, il n'est pas rare de voir des optométristes procéder à un test par confrontation ou par écran tangent.

Il existe plusieurs façons d'effectuer un test par confrontation, mais il a été prouvé<sup>1</sup> qu'un seul de ces tests ne réussit pas à bien identifier les patients qui présentent des déficits. Il faudrait combiner plusieurs stratégies de tests par confrontation afin d'arriver à la même efficacité que celle procurée avec un campimètre. De même, le test par écran tangent n'offre pas

une grande précision, sauf dans des cas très particuliers. Le type de cibles, la distance et la vitesse d'exécution étant variables, il est également difficile de le reproduire dans le temps.

Les bonnes pratiques sont donc à l'effet d'utiliser les stratégies simples de dépistage incluses dans les programmes des campimètres électroniques afin de procéder à l'évaluation des patients lors de l'examen oculovisuel général et d'abandonner l'usage des champs par confrontation ou par écran tangent.

*Note : Il est à noter que le test de confrontation est inclus dans la définition de l'examen oculovisuel (9001) et qu'il ne peut pas être facturé à la RAMQ.*

1 Kerr N.M., Chew S.S., Eady E.K., Gamble G.D., Danesh-Meyer H.V., Diagnostic accuracy of confrontation visual field tests Neurology, 2010, Apr 13; 74(15) : pp.1184-90

### Nominations à la présidence et à la vice-présidence de l'Office des professions du Québec

Le 13 décembre dernier, le gouvernement du Québec a procédé à la nomination d'une nouvelle présidente et d'un nouveau vice-président de l'Office des professions du Québec.

Ainsi, la Dre Diane Legault a été nommée au poste de présidente. Celle-ci avait notamment déjà occupé le poste de présidente du Conseil interprofessionnel du Québec (CIQ) et de l'Ordre des dentistes du Québec.

M. Claude Leblond a pour sa part été nommé à la vice-présidence de l'Office. Il avait auparavant été président de l'Ordre des travailleurs sociaux et des thérapeutes conjugaux et familiaux du Québec et secrétaire du CIQ.



# UN APERÇU DE RÉCENTES DÉCISIONS DISCIPLINAIRES

DÉCISION / PLAIDOYER	CHEFS	SANCTIONS
<p style="text-align: center;"><b>Plaidoyer de culpabilité</b></p>	<p>1. Publication sur son site internet et sa page Facebook ainsi qu'à la télévision [TVA et Ici-Radio-Canada] une publicité vidéo trompeuse, incomplète ou susceptible d'induire en erreur en omettant d'indiquer la durée de la promotion, le tout contrairement aux prescriptions des articles 51.01, 51.04 et 51.13 du <i>Code de déontologie des optométristes</i> ou, à défaut d'application de ces articles, il a ainsi posé un acte dérogatoire à l'honneur ou à la dignité de sa profession ou à la discipline des membres de l'Ordre aux termes de l'article 59.2 du <i>Code des professions</i>;</p> <p>2. Utilisation de son site Internet et sa page Facebook afin de diffuser un témoignage d'appui ou de reconnaissance qui le concerne, le tout contrairement aux prescriptions de l'article 51.03 du <i>Code de déontologie des optométristes</i> ou, à défaut d'application de ces articles, il a ainsi posé un acte dérogatoire à l'honneur ou à la dignité de sa profession ou à la discipline des membres de l'Ordre aux termes de l'article 59.2 du <i>Code des professions</i>.</p>	<p>Chef 1 : Amende de 5000 \$                      Chef 2 : Amende de 2500 \$                      Paiement des déboursés.</p>

# RAPPEL : DE NOUVELLES OBLIGATIONS POUR LES ORDRES ET POUR LES PROFESSIONNELS

L'Assemblée nationale du Québec a adopté, en juin dernier, la Loi 11 [Projet de loi 98 - [Loi modifiant diverses lois concernant principalement l'admission aux professions et la gouvernance du système professionnel](#)], qui modifie le Code des professions concernant notamment la gouvernance des ordres professionnels et l'admission à l'exercice des professions. Ce projet de loi contient aussi certaines dispositions applicables à tous les professionnels du Québec.

Voici les principales nouveautés à noter pour les professionnels :

- **Obligation de fournir une adresse courriel :** Comme les autres professionnels, les optométristes auront maintenant l'obligation de faire connaître à l'Ordre une adresse courriel établie à leur nom, afin de faciliter les communications. Lors de la prochaine inscription au tableau, pour l'année 2018-2019, vous devrez donc être en mesure d'inscrire une telle adresse dans le formulaire que vous devrez remplir.
- **Obligation d'aviser l'Ordre de certaines poursuites judiciaires :** En plus de l'obligation déjà prévue pour un professionnel d'aviser le secrétaire de l'Ordre, dans les 10 jours, qu'il fait ou a fait l'objet d'une décision judiciaire le déclarant coupable d'une infraction criminelle ou disciplinaire, il faut aussi maintenant le faire, suivant les mêmes délais, dans le cas d'une poursuite pour une infraction punissable de cinq ans d'emprisonnement ou plus.
- **Protection pour les professionnels « lanceurs d'alertes » :** Une protection contre les représailles (congétiement, poursuites, etc.) est maintenant prévue pour les professionnels qui, agissant à titre de « lanceurs d'alertes », signalent au syndic d'un ordre professionnel une situation d'infraction déontologique commise par un autre professionnel. Aussi, si le professionnel

lanceur d'alerte a lui-même participé à l'infraction, il sera possible pour le syndic, selon l'évaluation qu'il fait de la situation, de lui accorder une immunité contre des plaintes disciplinaires, en raison notamment de sa collaboration à l'enquête. Rappelons à ce sujet que les optométristes, comme la plupart des autres professionnels, sont déjà tenus de signaler au syndic de l'Ordre les situations d'infraction disciplinaires qu'ils peuvent observer.

- **Radiation d'au moins 5 ans en cas d'inconduite sexuelle :** Dans le contexte où il y a un consensus très large sur l'importance d'appliquer une véritable politique de tolérance zéro pour l'inconduite sexuelle chez les professionnels, il est maintenant prévu qu'en plus d'une amende, un professionnel reconnu coupable d'une telle infraction se fera imposer une radiation d'au moins 5 ans, à moins que le conseil de discipline ne décide d'alléger cette sanction en fonction de différents facteurs et circonstances particulières du dossier.
- **Rehaussement substantiel des amendes dans les cas d'infraction disciplinaire et possibilité d'avoir à assumer les frais d'enquête :** Les amendes prévues en cas d'infraction disciplinaire, qui étaient fixées à un minimum de 1 000 \$ et à un maximum de 12 500 \$ par chef d'infraction, sont maintenant portées à un minimum de 2 500 \$ et à un maximum de 62 500 \$. De plus, si le professionnel a agi de manière excessive ou déraisonnable lors de l'enquête du syndic, allant ainsi à l'encontre des exigences de la bonne foi, il pourrait devoir assumer une partie des frais d'enquête.

## RAPPEL

# PROTECTION DU PUBLIC ET NON-PARTICIPATION AU RÉGIME D'ASSURANCE MALADIE DU QUÉBEC

L'Ordre tient à rappeler sa position concernant les récents développements liés au fait que plusieurs optométristes s'apprêtent à devenir non participants au régime d'assurance maladie du Québec, le tout en lien avec les négociations entre l'Association des optométristes du Québec (AOQ) et du ministre de la Santé et des Services sociaux (MSSS) pour le renouvellement de l'entente sur la couverture des services optométriques par ce même régime.

Il faut noter que, suivant ce que prévoit la [Loi sur l'assurance maladie](#), l'Ordre n'a pas à s'immiscer dans le processus de négociation AOQ-MSSS, chacune des parties pouvant recourir à différents moyens afin de faire prévaloir ses prétentions et ses préoccupations. Aussi, on remarque que cette même loi permet aux optométristes de faire un certain nombre de choix quant à leur participation au régime d'assurance maladie, [en décidant ainsi de prendre le statut d'optométriste participant, désengagé ou non participant, selon le cas](#).

Par ailleurs, il faut ici insister sur le fait que les obligations déontologiques des optométristes doivent prévaloir en toutes circonstances, même dans ce contexte de négociations ou à l'égard d'éventuels moyens de pression. Il ne serait ainsi pas acceptable qu'un optométriste néglige ses obligations professionnelles à l'égard de ses patients, au gré d'une initiative individuelle ou collective prise dans ce contexte. Si une telle situation se présentait, l'Ordre devrait intervenir, au plan disciplinaire ou autrement.

**Bref, à l'instar d'autres ordres professionnels qui ont eu à réagir à de telles situations, l'Ordre n'entend pas intervenir à l'égard du processus de négociation en cours entre l'AOQ et le MSSS, à moins que la protection du public ne soit compromise.**

**Dans cette même perspective, l'Ordre n'envisage pas intervenir devant la décision de plusieurs optométristes de prendre un statut de professionnel non participant à l'égard du régime d'assurance maladie, tant que ces optométristes restent disponibles pour tous leurs patients et qu'il n'en découle donc pas de refus de services.** Le changement des conditions et modalités de paiement des honoraires de l'optométriste qui peuvent résulter du statut de professionnel non participant ne constitue pas, en soi, un refus de services.

Cela dit, l'Ordre rappelle que tous les optométristes, indépendamment de leur statut auprès de la Régie de l'assurance maladie du Québec (RAMQ), sont tenus aux mêmes obligations déontologiques à l'égard de leurs patients.

**À titre de rappel, le Code de déontologie des optométristes exige notamment que :**

- **les honoraires demandés pour les services professionnels soient justes et raisonnables (articles 41 et 42);**
- **le patient soit informé à l'avance du coût approximatif et prévisible des services professionnels (article 47).**

Ainsi, tout optométriste qui devient non participant auprès de la RAMQ doit prendre les moyens requis pour que les personnes assurées par la RAMQ soient informées, à l'avance, des honoraires qu'elles pourraient dorénavant avoir à défrayer pour ses services. Une attention particulière doit alors être accordée aux patients pour lesquels un rendez-vous a déjà été pris, afin d'éviter les mauvaises surprises et les malentendus au moment où ils se présenteront pour leur consultation.

Il faut également rappeler que le « profilage » des personnes assurées par la RAMQ, aux fins de retarder ou de refuser la prise de rendez-vous par exemple, peut constituer de la discrimination illégale et une infraction déontologique. À nouveau, il faut se rappeler que, indépendamment du statut de l'optométriste à la RAMQ et du fait qu'un patient soit ou non une personne assurée, les obligations déontologiques restent les mêmes.

Enfin, à noter que la *Loi sur l'assurance maladie* et son règlement d'application prévoient certaines règles applicables aux professionnels non participants, dont l'obligation de remettre « de main à main » à chaque patient, un avis de non-participation dont le contenu est déterminé par règlement et qui doit être daté et signé par le professionnel ([voir le modèle sur le site web de l'AOQ](#)). L'Ordre invite tous les optométristes non participants à respecter cette obligation, qui contribue à ce que les patients reçoivent une information complète et claire sur le coût des services qu'ils devront assumer.

# MOT DE LA PRÉSIDENTE DU CPRO

## LE GRAND DÉFI : PRISE 2

Nous aurons été 1346 participants au premier cours organisé en vue d'atteindre les compétences nécessaires à l'obtention des nouveaux privilèges thérapeutiques. Si nous nous fions aux évaluations, celui-ci a été très apprécié par la très grande majorité des participants.

### **Un baume pour tous les organisateurs, merci!**

Le défi n'en est pas moins grand pour la suite des choses. Trouver des salles en régions et organiser la vidéodiffusion ou les séances de travail pratiques pour un si grand nombre de participants n'est pas chose aisée, tant pour l'École que pour le CPRO. Nous espérons être en mesure d'ouvrir les inscriptions au plus tard le 9 février pour le cours du 21 et 22 avril et diverses sessions de travaux pratiques.

Comme la plupart d'entre vous n'auront pas à refaire de demande d'admission à l'Université de Montréal, le processus d'inscription devrait être grandement allégé. Ne sous-estimons pas pour autant la complexité liée à l'organisation d'une activité multisites pour le cours théorique et multisessions pour la partie pratique.

Parallèlement, les activités de formations continues offertes en collaboration avec l'École connaissent un regain de popularité afin que chacun puisse compléter ses exigences pour le cycle 2015-2018.

En résumé, la session qui s'annonce est encore un grand défi pour le CPRO et ses partenaires. Je vous réitère notre engagement collectif à répondre à la demande et d'assurer le maintien de la compétence des optométristes du Québec, en tout respect de son mandat.

Je vous remercie de votre compréhension et de votre appui présent et avenir.

---

**DR JACQUES GRESSET**  
**OPTOMÉTRISTE, PH. D. PRÉSIDENT**



ORDRE DES  
**OPTOMÉTRISTES**  
DU QUÉBEC

1265, rue Berri, suite 505  
Montréal (Québec) H2L 4X4

Téléphone : 514 499-0524

Télécopieur : 514 499-1051

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

