

www.opticien-lunetier.media



S'abonner au magazine ou acheter un numéro



Optimisation du parcours de soins visuels : “l’opticien peut prêter main forte” (étude Les Echos)

Accueil / Articles / Profession, Toutes les actus

Publié le 06/03/2024

Partager :    

Newsletter

Créez votre compte et recevez la newsletter quotidienne de L'OL [MAG]

S'inscrire



les echos

Les Echos Etudes viennent de publier une enquête sur les nouveaux modèles du marché de la santé visuelle et de l'ophtalmologie. Ce document met en exergue la nécessité de faire évoluer l'offre et de « ne pas négliger le rôle de l'opticien ».

L'étude met en avant les points forts du travail aidé dans les cabinets d'ophtalmologie, qui a permis de faire baisser les délais de rendez-vous. Elle affirme cependant que l'offre en soins visuels doit encore évoluer pour trouver de nouveaux leviers organisationnels. L'enquête des Echos reprend les propos du Syndicat des ophtalmologistes qui recommande des « *mesures conventionnelles incitatives pour renforcer le déploiement de sites principaux et secondaires dans les zones sous-dotées* » et réclame une régulation du



exemple le protocole organisationnel pour l'adaptation des lentilles de contact ratifié en mars 2022, qui permet d'encourager la délégation de l'adaptation des lentilles de contact au sein du cabinet tout en contribuant à la promotion du travail aidé. « *Point important, ce dispositif permet de mettre en avant la relation du binôme ophtalmologiste/opticien tout en sachant que 88 % des ophtalmologistes penchent pour que la contactologie reste sous leur responsabilité.* » L'enquête juge que, en parallèle du travail aidé, le parcours de soins doit être optimisé pour « *faire face à certaines tensions* », en ne négligeant pas le rôle de l'opticien, car « *il peut prêter main forte et s'inscrire comme un point de contact et relais complémentaire pour fluidifier l'accès aux soins* ».

Les centres d'ophtalmologie doivent renforcer la confiance

Les Echos s'attardent tout particulièrement sur les centres ophtalmologiques, qui constituent un marché concentré avec seulement 4 acteurs présents dans plusieurs régions : Point Vision (le leader avec 54 centres), Accès Vision (37 centres), Excel Vision (spécialisé dans la chirurgie réfractive, 32 centres) et Ophtalys (29 centres). Ces structures doivent faire face à 5 enjeux :

- travailler la confiance des patients, des professionnels de santé et des autorités de santé en se désolidarisant des centres dentaires impliqués



de croissance interne (ouverture ex-nihilo de nouveaux centres) et, à terme, le rachat de centres ou de réseaux existants ;

- renforcer la visibilité auprès des patients, gagner la confiance des professionnels de santé pour bénéficier d'un adressage des patients et axer la communication sur la rapidité d'obtention d'un rendez-vous et la qualification des professionnels ;
- recruter de nouveaux praticiens, fidéliser les salariés, limiter le turn-over des équipes en place et travailler la marque employeur ;
- développer le mix d'activités, comme la chirurgie laser.



Retour à la liste des articles

Articles similaires





Jacquemus : une



Nikon Verres Optiques



Vuillet



> Mentions légales

> S'abonner au magazine

> Nous contacter

> Votre espace personnel

> Abonnement à la newsletter quotidienne

