

Practice Perspectives: 60 years young and still growing!

Perspectives de la pratique : Seulement 60 ans et encore en croissance!

Although several provincial optometry Acts were proclaimed as early as 1909 it wasn't until June 30, 1948 that the Royal assent was granted to establish the Canadian Association of Optometrists (CAO). If you asked those enthusiastic optometrists that formed the CAO, 'What do you think optometry will be like 50 or 60 years from now', how do you think they would have answered?

Similarly, back then, if you asked the average businessman, banker, farmer, laborer, car salesman, electrical or telephone operator, 'what do you think your occupation, profession or technologies would be like in 2008?' I doubt if anyone could have predicted or foreseen the way in which computers, cell phones, satellites, Blackberry, TVs, or automobiles have developed and dominate our lives today.

Consider some of the changes in optometry over the past 60 years:

Education, length of training

In the 1960's one could graduate from high school and go right into a four-year optometry degree course. Today one needs a university degree (3 or 4 years) prior to enrolling in the 4 professional degree course – seven years in total.

Fees

I understand the examination fee in 1948

was about \$3.00, or oftentimes included in the purchase of glasses or was bartered for. The eye examination fee (Sask) in 1968 was \$8.70 which was paid for by the provincial government, plus the optometrist had to collect a \$1.50 'utilization fee' from the patient, for a grand total of \$10.20. Today Medicare coverage for exam fees is limited or restricted to certain age or income categories and payment amounts hover around \$50.00. Private fees for routine eye examinations vary from \$50.00 to \$125.00.

Office design

Back in the 1960's most optometric office were generally a modest solo practice, in a small 1,000 square feet space, probably upstairs with one receptionist and a very limited frame dispensary, most of which were generally kept in drawers, with only a few on display. In those days it was considered somewhat unprofessional to present large frame or dispensing displays that could be seen from outside the premises and certainly unethical to advertise. Signage was limited to 'gold leaf lettering on a black background', the size of which could not exceed 6 inches in height. Today, there are an ever-increasing number of large optometric group practice clinics of 6 or more ODs and the Charter of Rights and Freedom of Associations allow ODs to advertise and associate with other corporate/ licensed entities.



Len Koltun, OD
President CAO /
président de l'ACO



"Communication
is the Key.
La communication
est la clé!"

PRESIDENT'S PODIUM MOT DU PRÉSIDENT

Ophthalmic lenses

Throughout the 1950's and into to the 1970's spectacle lenses were 98% glass and were heat treated, or 'Hardex'd' for safety. Today we dispense 98% plastic with antiglare and anti-scratch coatings. Bifocal and trifocal lenses ceded to 'progressives' and 'free-form progressives'. Tinted or sunglass lenses evolved to photogray, polarized and 'Transitions'.

Treatment modalities: glasses, contact lenses

From the early 1900's through to the 1950's patient's choices for refractive correction was mainly spectacle correction, single vision lenses, then bifocals and trifocals. Contact lenses gained in popularity since the 1960's when lenses were mainly the 'hard' (plastic) type with prices ranging from \$150 to \$350 per pair. Soft contact lenses did not arrive until about 1970. Today contact lenses have been commoditized to the extent they can be purchased at Wal-Mart and over the Internet. Now patients have the third option of refractive surgery.

Payment modalities

Compensation for services has

graduated from bartering, to cash to cheque to electronic card swiping. In the early 1970's, some provinces actually introduced bylaws, which deemed that accepting 'VISA' credit cards for payment was considered to be 'unprofessional conduct'. Today 'plastic' and debit cards rule!

Sight testing or 'refractometry'

There was no such word in the ophthalmic vocabulary and no such activity as 'sight testing' or 'refractometry' prior to the 1990's. Today some opticians provide this without recognized scope of practice and threaten the standard of patient care.

Optical suppliers

Former optical giants such as Imperial, Kahn, and American Optical do not exist today. They were good ophthalmic supply companies at the time and some even developed small retail optical stores. As much as it was a difficult situation in the 1970's when your optical supplier was also your competitor, that situation is magnified more so today. Many of our suppliers sell product to optical 'Chain Stores' at a much-reduced price (volume purchasing)

to what independent optometrists pay. Imperial and Khan opticals have given way to newer larger giants like Luxotica, Lenscrafters and optical chain stores in Wal-Mart, Costco, Superstore, Hakim and others. In response, and in order to compete, optometric 'buying groups' and conglomerate business models have been formed in an attempt to increase our competitiveness through volume purchase discounts, direct sourcing and having your own lens manufacturing lab.

Practitioner demographics

Today there are almost 4,000 practicing optometrists, 1,000 ophthalmologists and approximately 6,000 opticians in Canada. In the 1960's there were 30 optometry graduates per year, and today there are 90. Ophthalmology used to graduate 40 per year, now there are 28.. In the 1960's a typical graduating class was 95% male and 5% female. Today there's been a demographic shift to 75%+ female. Membership was always considered a 'given', or was mandatory, but today this is giving way to 'voluntary' membership. The 'old guard' typically worked 9 to 5,

Canadian Practice Brokers
We provide:

- Transition assessment and planning
- Practice valuation
- Practice marketing

Selling by Owner?
Contact us today to advertise your practice **FREE** on our busy website.

Direct: 1-780-640-1777
www.CanadianPracticeBrokers.com



"Canada's only Certified Business Intermediary (CBI) serving the medical and professional communities."

INTERNATIONAL BUSINESS BROKERS ASSOCIATION, INC.™

PRACTICE AVAILABLE

- ✓ For sale or as a phase-out, anytime within the next 12 months.
- ✓ Successful, busy, solo, full scope practice (23+years old) in beautiful Nova Scotia.
- ✓ Practitioner will be retiring early.
- ✓ Price and terms very negotiable.

(902) 667-7395 evenings or
pumbaa@ns.sympatico.ca

MOT DU PRÉSIDENT PRESIDENT'S PODIUM

five or six days a week. The new generation lifestyle is to work less.

Patient demographics

The new reality is the aging population, the increased number of patients with diabetes and simply seeing more patients.

Primary vs. Secondary care

Up until the 1990's ophthalmologists were generally booked up a year in advance, primarily because they were do in a lot of routine refractions. Today they are still booked up several months ahead, but optometrists do more than 75% of the primary eye examination segment and ophthalmologists are concentrating more on their specialty of eye disease management.

Cataract treatment

Cataract surgery prior to the 1980's was a 3-day ordeal including a stay in hospital and the challenging post refraction of aphakes. Today patients are almost anxious to have their cataracts removed – surgery in the AM, going home in the PM! Intraocular implants have been perfected to the point of achieving a post surgical result of nearly zero refractive error.

Scope of practice

Many early 1960's optometry acts would proudly reference a definition of optometry as 'examining eyes without the use of drugs'. Today all provinces (except BC) have prescriptive authority for optometrists to utilize topical pharmaceutical agents (TPAs) and some have authority to co-manage glaucoma, prescribe oral medications as well as order certain laboratory testing.

New technologies

One could write a book on the new technologies that have impinged on the optometric profession over the past 60 years. While we still utilize trial lenses, phoropters, ophthalmoscopes, retinoscopes, slit lamps and PD rulers who could have foreseen our everyday usage of computerized appointment books and examination records, autorefractors, retinal cameras, pupilometers, FDT visual field testing, corneal topography, pachimetry, 'eye vitamins', air-puff non-contact tonometry, tomography, the OCT and the Optos.

CAO

CAO continues to function as a federation of corporate provincial members. The office functions with 8 staff in our own building, purchased in 1996. Through improved communications our relatively small organization is strongly connected. Even after 60 years I believe there is a strong if not stronger sense of practitioner unity throughout Canada. Market complexities have forced us to work together even more closely to promote the message of preventive eye health care.

Where does it end? It doesn't! Ours is a dynamic and futuristic profession. With all of these changes one constant remains – we continue to invest and commit to practicing eye health care 'excellence', adding value to people's lives. These principles drive our initiatives to create and improve our services and our successes. In spite of market complexities we continue to be the model of eye care delivery efficiency.

What will the future bring? What will Heaven be like? We probably really have no idea, but we can dream and try to make that dream come true; and as author Charles Burnham wrote, 'Make no small plans'.

Même si beaucoup de lois provinciales sur l'optométrie ont été promulguées dès 1909, ce n'est pas avant le 30 juin 1948 que l'Association canadienne des optométristes (ACO) était créée par sanction royale. Si l'on avait demandé à ces optométristes enthousiastes qui ont fondé l'ACO, « À quoi ressemblera l'optométrie dans 50 ou 60 ans d'ici », qu'auraient-ils répondu?

De même, à ce moment-là, si vous aviez demandé à un homme d'affaires, un banquier, un agriculteur, un manœuvre, un vendeur de voitures, un électricien ou une téléphoniste, « À quoi ressembleront votre travail, votre profession ou les technologies en 2008? », je ne crois pas que personne aurait pu prévoir la façon dont les ordinateurs, les téléphones cellulaires, les satellites, le Blackberry, les téléviseurs ou les automobiles ont évolué et dominent nos vies aujourd'hui.

Voici quelques changements qui ont marqué l'optométrie ces 60 dernières années :

Études, durée de la formation

Dans les années 60, on pouvait s'inscrire à un cours de quatre ans en optométrie dès la fin des études secondaires. Aujourd'hui, il faut

PRESIDENT'S PODIUM

MOT DU PRÉSIDENT

avoir un diplôme universitaire (3 ou 4 ans) avant de pouvoir s'inscrire à un programme de quatre ans en optométrie – sept ans au total.

Honoraires

Un examen de la vue coûtait environ 3 \$ en 1948, ou était très souvent inclus dans le prix des lunettes ou encore faisait l'objet d'un troc. Les frais d'un examen de la vue en 1968 (Sask) comprenaient un montant de 8,70 \$ payé par le gouvernement provincial, plus 1,50 \$ de « frais d'utilisation » que l'optométriste devait percevoir du client, pour un total de 10,20 \$. Aujourd'hui, les frais d'examen couverts par le régime d'assurance-maladie sont limités ou réservés à certaines catégories d'âge ou de revenus, et les honoraires coûtent près de 50 \$. En cabinet privé, les frais non remboursés d'un examen ordinaire de la vue varient entre 50 \$ et 125 \$.

Conception du bureau

Dans les années 60, la plupart des bureaux d'optométristes étaient généralement un modeste cabinet pour optométriste seul, confiné à 1 000 pieds carrés, probablement à l'étage avec une réceptionniste, où, sauf pour quelques-unes, la plupart des montures étaient rangées dans des tiroirs. Il était alors assez peu professionnel ou éthique d'avoir de grands présentoirs visibles de l'extérieur du local, et très certainement contraire à l'éthique de recourir à la publicité. L'écriteau se limitait à « un lettrage de feuilles d'or sur fond noir » dont la hauteur ne pouvait dépasser six pouces. Aujourd'hui, il y a de plus en plus de grands cabinets regroupant six optométristes

ou plus et la Charte des droits et la liberté d'association permet aux optométristes de recourir à la publicité et de s'associer avec d'autres entités légales/autorisées.

Verres ophtalmiques

Dans les années 50 et jusqu'aux années 70, 98 % des lentilles étaient en verre thermisé ou « Hardex » à des fins de sécurité. Aujourd'hui, 98 % des verres prescrits sont en plastique recouvert d'une couche antireflet ou anti-égratignure. Les lentilles bifocales et trifocales ont fait place aux lentilles « progressives » et « progressives souples ». Les lunettes de soleil ou teintées sont maintenant des lunettes photochromiques, polarisées et de « transition ».

Modalités de traitement : verres, lentilles de contact

Du début du XX^e siècle jusqu'aux années 50, la correction de la réfraction se limitait surtout aux lunettes et aux verres correcteurs simples, puis bifocaux et trifocaux. Les lentilles cornéennes ont gagné en popularité dès les années 60 : les lentilles surtout en plastique « dur », se vendaient entre 150 \$ et 350 \$ la paire. Les lentilles cornéennes souples sont apparues vers 1970. Aujourd'hui, les lentilles sont devenues tellement banales qu'on peut se les procurer chez Wal-Mart ou par Internet. Maintenant les patients ont une troisième option: la chirurgie réfractive.

Modalités de paiement

La rémunération pour les services est passée du troc à l'argent comptant, puis aux chèques et aux cartes magnétiques. Toutefois, au début des années 70, dans certaines provinces,

on considérait que l'acceptation des cartes de crédit « VISA » était « une pratique non professionnelle ». Aujourd'hui, le « plastique » et les cartes de débit font la loi!

Tests de la vue ou « réfractométrie »

Ces mots n'apparaissaient pas dans le vocabulaire ophtalmique et aucune de ces activités n'était pratiquée avant 1990. Aujourd'hui, des opticiens prodiguent ces services sans tenir compte du champ de pratique reconnu et mettent en danger les normes des soins aux patients.

Fournisseurs d'optique

Les anciens géants en optique – Imperial, Kahn et American Optical, n'existent plus aujourd'hui. Elles étaient à l'époque d'excellentes entreprises de fournitures ophtalmiques et certaines ont même mis sur pied de petites boutiques d'optique. Autant la situation était difficile dans les années 70 lorsque votre fournisseur de produits d'optique était aussi votre compétiteur, ce l'est encore plus aujourd'hui. Beaucoup de nos fournisseurs approvisionnent des « chaînes de magasins » d'optique à des prix beaucoup plus bas (achat en masse) que ceux que paient les optométristes indépendants. Imperial et Khan ont cédé le pas à de nouveaux géants encore plus grands comme Luxotica et Lenscrafters et à des chaînes de magasins d'optique dans les Wal-Mart, Costco et autres. En réponse à cela, des « groupes d'achat » optométriques et des conglomérats ont été formés pour accroître notre compétitivité grâce aux ristournes de volume, l'approvisionnement direct et

MOT DU PRÉSIDENT PRESIDENT'S PODIUM

l'établissement de nos propres laboratoires de fabrication de lentilles.

Données démographiques sur les praticiens

On compte aujourd'hui presque 4 000 optométristes, 1 000 ophtalmologistes et près de 6 000 opticiens au Canada. Dans les années 60, on dénombrait 30 diplômés en optométrie par année, contre 90 aujourd'hui. Alors qu'on sortait habituellement 40 diplômés en ophtalmologie par année, il n'y en a plus maintenant que 28. Dans les années 60, une classe normale de diplômés était composée de 95 % d'hommes et 5 % de femmes. Aujourd'hui, après un virage démographique, plus de 75 % des diplômés sont des femmes. L'adhésion professionnelle a toujours été considérée comme « allant de soi », ou obligatoire, mais aujourd'hui elle est devenue « volontaire ». La « vieille garde » travaillait de 9 h à 17 h, cinq à six jours par semaine; la nouvelle génération travaille moins.

Données sur les patients

Le vieillissement de la population, le nombre croissant de patients diabétiques et recevoir plus de patients sont de nouvelles réalités.

Soins primaires et soins secondaires

Jusque dans les années 90, un rendez-vous chez l'ophtalmologiste prenait généralement jusqu'à un an, parce qu'il s'occupait surtout de réfractions. Aujourd'hui, il faut encore attendre plusieurs mois, mais les optométristes font plus de 75 % des examens de la vue primaires et les ophtalmologistes se concentrent

sur leur domaine, c.-à-d. la prise en charge des maladies de l'œil.

Traitement des cataractes

Avant les années 80, l'extraction d'une cataracte représentait un supplice de trois jours, dont un séjour à l'hôpital et la redoutable postréfraction des aphaques. Aujourd'hui les gens sont presque impatients de passer sous le bistouri – chirurgie en avant-midi et retour à la maison en après-midi! Les implants intra-oculaires sont tellement perfectionnés qu'il n'y a presque plus d'erreur de réfraction après la chirurgie.

Champ de pratique

Beaucoup de lois sur l'optométrie au début des années 60 donnaient fièrement de l'optométrie la définition suivante «un examen de la vue sans l'utilisation de médicaments». Aujourd'hui, toutes les provinces, à l'exception de la C.-B., autorisent les optométristes à utiliser des agents pharmaceutiques thérapeutiques, et certains ont le droit de cotraiter le glaucome, de prescrire des médicaments oraux ou demander des tests en laboratoire.

Nouvelles technologies

On pourrait écrire un livre complet sur les nouvelles technologies qui ont une incidence sur la profession optométrique depuis 60 ans. Même si nous continuons à utiliser des verres d'essai, des réfracteurs Phoropter, des ophtalmoscopes, des rétinoscopes, des lampes à fente et des règles pour la mesure pupillaire, qui aurait pu prévoir que nous utiliserions quotidiennement des carnets de rendez-vous et des dossiers d'examen informatisés, des caméras

rétiniennes, des pupillomètres, de tests de champ visuel FDT, la topographie cornéenne, la pachimétrie, des « vitamines pour les yeux », la tonométrie sans contact par jets d'air, la tomographie, la TCO et les appareils Optos.

ACO

L'ACO continue d'être une fédération de sociétés membres provinciales. Huit personnes travaillent au bureau national situé dans notre propre édifice acheté en 1996. Des communications améliorées font de notre petite organisation une organisation très solidaire. Même après 60 ans, je crois que les optométristes partout au Canada se sentent plus unis. Les complexités du marché nous ont forcés à travailler ensemble et de façon plus étroite pour promouvoir notre message des soins opculo-visuels préventifs.

Où cela se termine-t-il? Ça ne s'arrête pas! Devant tous ces changements, une constante demeure – nous continuons à investir et à nous engager dans « l'excellence des soins opculo-visuels afin de donner encore plus de valeur à nos clients. Ces principes alimentent nos initiatives pour créer et améliorer nos services et réussites. Malgré les complexités du marché, nous continuons d'être le modèle d'efficacité dans la prestation des soins opculo-visuels.

Que nous réserve l'avenir? À quoi ressemblera le ciel? Nous n'en avons probablement aucune idée, mais nous pouvons rêver et chercher à réaliser ce rêve; et comme le disait Charles Burnham, « Voyons grand ». 