

# Forum 2026 de l'ACO pour les leaders en optométrie

## Rapport sommaire 2026

Chaque année, l'Association canadienne des optométristes (ACO) réunit les leaders en optométrie de partout au Canada pour discuter des enjeux stratégiques qui façonnent la profession. Le Forum des leaders en optométrie (FLO) sert de plateforme importante, réunissant des représentants des associations provinciales, des autorités réglementaires, du milieu universitaire et de l'industrie pour relever collectivement les défis communs et contribuer à façonner l'avenir de l'optométrie au Canada.

Les 22 et 23 janvier 2026, **110 participants** de partout au pays se sont réunis à Ottawa pour participer à des discussions axées sur le développement des compétences en plaidoyer et le renforcement de l'engagement dans les politiques et les relations gouvernementales.



CANADIAN ASSOCIATION OF OPTOMETRISTS  
ASSOCIATION CANADIENNE DES OPTOMÉTRISTES

# Faits saillants des tables rondes

## Table ronde sur la gestion des priorités gouvernementales et l'avancement de la défense des intérêts par l'engagement des élus.

### Panélistes

**Peter Cleary**, directeur de *Santis Health* et ancien membre du personnel politique, ayant passé une décennie à soutenir cinq ministres du cabinet, dans trois gouvernements différents, y compris deux ministres de la Santé aux niveaux fédéral et provincial.

**Avis Favaro**, la correspondante médicale de télévision ayant servi le plus longtemps au Canada, anciennement à CTV.

La table ronde, qui a lancé le dîner de réception du FLO, a présenté les réflexions de deux conférenciers ayant une vaste expérience en politique et en communication publique. Peter Cleary, principal à Santis Health, a apporté une compréhension approfondie des relations gouvernementales façonnée par une décennie en tant que collaborateur politique. Il a été rejoint par Avis Favaro, correspondante médicale de télévision ayant servi le plus longtemps au Canada, anciennement chez CTV, qui a offert une perspective précieuse sur la dynamique médiatique, le récit public et la communication en santé.

### Points clés

- **Plaidoyer soutenu**

Les décideurs font face à une concurrence importante pour attirer l'attention; les enjeux nécessitent un plaidoyer constant et soutenu pour rester visibles et faire progresser l'agenda politique.

- **Contexte économique**

Les gouvernements sont réactifs aux enjeux qui démontrent des impacts économiques et sur la main-d'œuvre clairs, y compris des répercussions sur l'employabilité et la productivité. Les enjeux devraient être encadrés en tenant compte de ces impacts afin d'attirer l'attention du gouvernement.

- **Le choix du moment est important**

Une attention soutenue nécessite généralement une convergence d'importance, de pertinence et du bon moment politique.

- **Sensibilisation du public**

La sensibilisation du public est un moteur clé de l'action politique – l'engagement du gouvernement est plus probable une fois qu'un enjeu a acquis une pertinence et un soutien plus larges du public.

## Points clés (suite)

- **Comblent le fossé de sensibilisation**

Il existe un fossé persistant entre la compréhension publique de l'optométrie et l'ensemble des soins que les optométristes offrent, soulignant le besoin de messages créatifs, innovants et accessibles ainsi qu'une sensibilisation personnalisée.

- **Récits centrés sur l'humain**

Une couverture médiatique efficace repose sur des histoires centrées sur l'humain; des exemples personnels et tangibles auxquels les gens peuvent s'identifier attirent généralement plus d'attention que les messages techniques ou abstraits.

- **Messagerie multicanale**

Les médias sont de plus en plus saturés et réactifs, avec des plateformes changeantes (par exemple, les jeunes publics s'appuient davantage sur Reddit et les médias sociaux que sur les médias traditionnels pour les nouvelles). Les organisations ne devraient pas se fier uniquement aux médias traditionnels; un message répétitif, cohérent et créatif sur plusieurs canaux, y compris les plateformes numériques et les médias sociaux, est essentiel pour créer de l'élan.

---

## Table ronde sur la manière de faire avancer les objectifs de plaidoyer et les données nécessaires.

### *Panélistes*

**Marcel Saulnier**, ancien sous-ministre adjoint associé à la Direction des politiques stratégiques de Santé Canada.

**Glenn Brimacombe**, Directeur des politiques et des affaires publiques – Société canadienne de psychologie

**Dr Mark Eltis**, président de l'Ordre des optométristes de l'Ontario

**Dre Bronwyn Mulherin**, Association des optométristes du Nouveau-Brunswick

## **Table ronde sur la manière de faire avancer les objectifs de plaidoyer et les données nécessaires.**

Ce panel a réuni des hauts dirigeants du gouvernement, des associations professionnelles et des organismes de réglementation pour partager leurs perspectives sur le plaidoyer, l'engagement politique et le leadership dans le secteur de la santé. Marcel Saulnier, ancien sous-ministre adjoint associé à la Branche des politiques stratégiques de Santé Canada, a offert son éclairage sur l'élaboration des politiques fédérales de santé et la prise de décision gouvernementale. Il a été rejoint par Glenn Brimacombe, directeur des politiques et des affaires publiques à la Société canadienne de psychologie, qui a apporté une perspective d'association nationale sur les affaires publiques et la stratégie de plaidoyer. Le panel mettait également en vedette des leaders cliniques et réglementaires issus de la communauté optométrique, dont le Dr Mark Eltis, président de l'Ordre des optométristes de l'Ontario, et la Dre Bronwyn Mulherin de l'Association des optométristes du Nouveau-Brunswick, qui ont partagé des perspectives de première ligne sur le plaidoyer professionnel, la gouvernance et l'engagement auprès des décideurs au niveau provincial.

### **Points clés**

- **Stratégies de preuves complémentaires**

Les décideurs ont tendance à prioriser les preuves liées à la performance du système, aux résultats et à la rentabilité, tandis que les outils destinés au grand public (par ex. évaluation de performance, données d'opinion publique, classements) sont souvent plus efficaces pour exercer une pression politique. Les deux approches peuvent être complémentaires.

- **Le rôle de l'optométrie dans les soins en équipe**

L'optométrie joue un rôle clair dans les modèles de soins en équipe. Bien que la sous-représentation de l'optométrie dans des systèmes de données comme celui de l'Institut canadien d'information sur la santé (ICIS) représente un défi, elle représente aussi une occasion pour la profession de définir son propre récit et sa proposition de valeur.

- **S'adapter au contexte politique**

Les stratégies de plaidoyer devraient s'adapter aux cycles politiques changeants et aux priorités, alignant le message sur les objectifs gouvernementaux plus larges.

## Points clés (suite)

- **Les données sont un outil, pas une solution**

De bonnes données sont nécessaires pour un plaidoyer efficace, mais pas suffisantes. Les données doivent être jumelées à une analyse appropriée et traduites en récits convaincants qui résonnent auprès des décideurs et du public. Les données devraient répondre à des questions pertinentes pour les politiques, telles que celles concernant :

- Le champ de pratique et la répartition des besoins en santé visuelle
- Les écarts d'accès et les populations vulnérables
- Les meilleures pratiques et les comparaisons internationales
- Le retour sur investissement et les résultats en santé associés à une attention accrue du gouvernement aux soins optométriques



# Table ronde sur l'avancement des objectifs avec les ministères gouvernementaux

## Panélistes

**Dr Brendan Carr**, ancien président et chef de la direction de la Nova Scotia Health Authority, du William Osler Health System et d'Island Health en Colombie-Britannique

**Dre Evelyn Lo**, présidente de B.C. Doctors of Optometry

**Me Maryse Nolin**, directrice générale de l'Association des optométristes du Québec

**Dr Sheldon Pothier**, registraire de Nova Scotia College of Optometry

Ce panel a réuni des hauts dirigeants issus de la direction du système de santé, des associations professionnelles et de la réglementation pour examiner les succès concrets et les défis dans l'avancement des objectifs auprès des ministères provinciaux. La discussion a mis en vedette Brendan Carr, ancien président et chef de la direction de la Nova Scotia Health Authority, qui a apporté son point de vue d'un système de santé supérieur et d'une perspective bureaucratique. Il était accompagné de la Dre Evelyn Lo, présidente de B.C. Doctors of Optometry, de Me Maryse Nolin, directrice générale de l'Association des optométristes du Québec, et du Dr Sheldon Pothier, registraire Nova Scotia College of Optometry. Ensemble, le panel a exploré des stratégies pratiques, des leçons apprises et des conditions clés pour réussir lors de la collaboration avec les gouvernements provinciaux, en portant une attention particulière à l'alignement des objectifs professionnels avec les priorités ministérielles et les processus politiques.

## Points clés

- Éduquer **les décideurs sur le véritable champ de pratique des soins optométriques**, notamment par des visites sur place (cliniques, environnements de formation, milieux de basse vision) pour corriger les idées fausses sur le temps, la complexité et les besoins en ressources, a permis de faire progresser les ministères.
- En Colombie-Britannique, une initiative de dépistage de la vision pour enfants a progressé en maintenant un dialogue précoce avec le gouvernement, puis en passant à **la mise en œuvre** pilote lorsque le financement n'était pas disponible par les voies traditionnelles. Des partenariats avec les autorités sanitaires régionales (par exemple, Vancouver Coastal; Interior Health) ont aidé à accélérer la mise en œuvre et à démontrer la valeur à une échelle gérable. La visibilité et l'élan envers le public étaient importants : les communications et la sensibilisation ciblée aux parents ont aidé à stimuler l'utilisation et à élargir le soutien aux initiatives de soins visuels pour enfants.

- Les priorités gouvernementales évoluent rapidement en raison des élections, des crises concurrentes et des changements de direction. Les progrès ont tendance à ralentir lorsque des champions internes clés changent de poste ou que les ministères sont surchargés avec d'autres dossiers.
- Les propositions ont rencontré des difficultés lorsqu'elles étaient axées sur la profession plutôt que sur l'intérêt public ou l'impact sur le système, ou lorsque les soumissions réglementaires étaient perçues comme un plaidoyer professionnel plutôt que comme une mesure fondée sur la protection du public.
- Au Québec, les négociations réussies ont été soutenues par :
  - Solide base (par exemple, études de coûts)
  - Une préparation précoce et soutenue des membres, incluant des messages clés clairs et des communications via des groupes sur les réseaux sociaux, permettant aux membres de répondre avec confiance aux questions des patients pendant les négociations
  - Engagement interne soutenu (par exemple, mises à jour fréquentes et communications coordonnées)
  - Éducation directe des décideurs gouvernementaux pour démontrer toute l'étendue, la complexité et les coûts des soins optométriques
- La protection du public doit être positionnée comme cadre réglementaire central, et les demandes doivent être ancrées dans les résultats des patients et du système.

**Un thème récurrent était que les gouvernements réagissent mieux lorsque les régulateurs, les associations et les éducateurs font preuve de collaboration et de cohérence, plutôt que d'entretenir des relations fracturées ou conflictuelles.**

---

# Mise à jour sur le projet de loi C-284

**Bonnie Kirkwood**, directrice de la défense des intérêts et des relations gouvernementales, Association canadienne des optométristes

**Dre Alison Scott**, présidente, Association canadienne des optométristes

L'ACO a fourni une mise à jour sur notre soumission à Santé Canada en parallèle de celle développée par la coalition des Partenaires de la Vision. La présentation a mis en lumière l'importance d'un plaidoyer coordonné, collaboratif et unifié pour faire avancer les priorités nationales des soins de vision.

La soumission complète à Santé Canada est disponible en suivant [ce lien](#).

---

## Atelier: Mobilisation des membres

En après-midi, les participants ont travaillé en petits groupes pour discuter de ce qui fonctionne afin de mobiliser les membres, de la manière de soutenir l'engagement, et plus spécifiquement l'engagement des étudiants.

### Points clés



#### Engagement étudiant

- L'engagement précoce à l'école, dès la première année, peut aider à renforcer l'engagement à long terme dans le plaidoyer.
- Les visites en personne sur le campus et les interactions en personne sont plus efficaces avec les étudiants.
- Programmes ciblés pour les nouveaux diplômés afin de soutenir la transition vers la pratique.
- Réduire les obstacles financiers et logistiques augmente la participation des étudiants (par exemple, le calendrier des événements en fonction des horaires d'examens et de la charge de travail des élèves).

## Points clés (suite)



### Ce qui fonctionne pour mobiliser les membres

- L'engagement en personne et la création de relations, y compris les visites en milieu de travail et les réunions régionales, sont très efficaces.
- La sensibilisation ciblée et la personnalisation augmentent la participation, surtout lorsque les membres se sentent reconnus et valorisés.
- Les membres directement touchés par un enjeu ou motivés par un changement significatif sont plus susceptibles de s'engager.
- Une communication régulière qui tient les membres informés tout en invitant à susciter des commentaires favorise un engagement soutenu.
- Le changement, qu'il soit positif ou négatif, agit souvent comme un catalyseur pour une implication accrue des membres.



### Comment soutenir l'engagement

- Réduire les barrières à la participation, particulièrement pour les membres plus jeunes qui privilégient la facilité et l'accessibilité.
- Un plus grand accent sur la réduction des lacunes en temps, en coûts et en connaissances qui limitent la participation.
- Des actions de plaidoyer claires et courtes qui correspondent aux limites de temps des membres.
- Outils pratiques et formations pour renforcer la confiance des membres dans les relations gouvernementales et les activités de plaidoyer.
- Utilisation de canaux d'engagement diversifiés, incluant plusieurs plateformes de médias sociaux.



## Groupes de travail

Les participants ont participé à des séances en groupe animées axées sur des priorités pour faire avancer le plaidoyer et l'engagement au sein de la profession. Les participants ont pu choisir l'un des quatre thèmes et ont travaillé ensemble pour répondre aux questions guidées du groupe.



### Éducation et sensibilisation du public

- Les campagnes d'éducation publique multicanales, conçues professionnellement, ciblant les parents et les aidants, sont les plus efficaces, surtout lorsqu'elles sont mises en œuvre de façon cohérente sur toutes les plateformes.
- Des programmes tels qu'*Eye See Eye Learn* démontrent un fort impact, bien que les participants aient souligné la nécessité de simplifier, d'élargir la portée et de coordonner à l'échelle nationale.
- La compréhension publique de l'optométrie demeure limitée, avec des idées fausses persistantes selon lesquelles les soins seraient principalement axés sur le commerce de détail et centrés uniquement sur la correction de la vue.
- Les campagnes sont plus efficaces lorsqu'elles mettent l'accent sur la prévention, la détection précoce et les résultats de santé réels plutôt que sur les examens de routine seuls.
- La collaboration avec les assureurs, les éducateurs et d'autres professionnels de la santé a été identifiée comme une occasion clé d'amplifier le message.
- Mesurer le succès nécessite des indicateurs définis, notamment la prise de rendez-vous, l'engagement numérique, les sondages et les données disponibles sur l'assurance ou l'utilisation.



## Sensibilisation à la formation professionnelle

- La plupart des formations sur la santé oculaire pour les étudiants en médecine et les professionnels de la santé apparentés sont toujours dirigées par des médecins, avec une implication incohérente en optométrie.
- Les conférences en présentiel, la formation pratique et les occasions d'apprentissage interprofessionnel sont plus efficaces que les approches virtuelles ou passives.
- D'importantes lacunes subsistent dans la compréhension par d'autres professionnels de la santé du champ de pratique, de l'expertise clinique et du rôle des optométristes dans la gestion des affections oculaires médicales.
- La sensibilisation basée sur les relations, comme les journées portes ouvertes en clinique, les communications ciblées et la participation à des conférences, bâtit la confiance et les voies de référence.
- Il existe des occasions de formaliser l'exposition à l'optométrie par le biais de placements en faculté de médecine, de la collaboration avec les services d'urgence et de la formation interprofessionnelle.
- Le succès doit être évalué à travers les modèles de référence, les changements de programme, les sondages et l'augmentation des consultations en soins oculaires aigus ou médicaux.



## Transfert de connaissances fédéral/provincial

- Les histoires de réussite provinciales (par exemple, le dépistage des problèmes de vue en milieu scolaire, la télésanté, les initiatives dirigées par les Autochtones) soulignent la valeur du partage des meilleures pratiques à l'échelle nationale.
- Les leçons tirées des modèles de plaidoyer provinciaux soulignent l'importance d'une expertise et de ressources internes dédiées, plutôt que de recourir aux agences externes traditionnelles.
- Le transfert national des connaissances est limité par des données fragmentées, une réglementation incohérente et un manque de mécanismes fédéraux-provinciaux coordonnés pour identifier et diffuser les initiatives réussies
- Les participants ont souligné la nécessité que la santé visuelle soit incluse dans les forums intergouvernementaux et de coordination des systèmes de santé existants, tout en renforçant la mobilisation cohérente des connaissances, les messages et les boucles de rétroaction entre les juridictions.



## Transfert de connaissances fédéral/provincial (suite)

- Les lacunes dans les données sur la main-d'œuvre, notamment le recrutement, la rétention, la mobilité et les parcours de formation, limitent la planification efficace et l'alignement des politiques.
- Une meilleure collaboration bénéficierait d'une collecte de données standardisée, d'un partage de rapports, d'analyses post-mortem structurées et d'une meilleure utilisation des réunions et réseaux nationaux existants.
- Un plus grand alignement entre les provinces, soutenu par un rôle de coordination renforcé de l'ACO en tant que canal de connaissances bidirectionnel et référentiel des meilleures pratiques, pourrait soutenir la mobilité, la cohérence dans les soins et la planification au niveau du système.



## Recherche et données

- Les optométristes peuvent jouer un rôle central dans un système national de surveillance de la santé visuelle en fournissant des données cliniques et d'utilisation standardisées.
- La mise en commun des données au niveau des cliniques à l'échelle nationale offre des avantages importants pour le plaidoyer et la planification, mais soulève des défis liés à la vie privée, à la gouvernance, aux ressources et aux infrastructures.
- L'accès aux soins visuels, particulièrement dans les communautés rurales, éloignées et autochtones, demeure difficile à évaluer en raison de données et de rapports incohérents.
- Les participants ont identifié le besoin de meilleurs outils pour anticiper l'offre et la demande de main-d'œuvre, y compris les tendances des départs en retraite et la répartition régionale.
- Des incitatifs tels que l'exposition à la formation, des soutiens financiers et des modèles alternatifs de prestation ont été identifiés comme des moyens d'améliorer l'adoption des pratiques rurales.
- Faire progresser un système national de surveillance exigera un leadership clair, des normes partagées, du financement et une collaboration entre les juridictions.